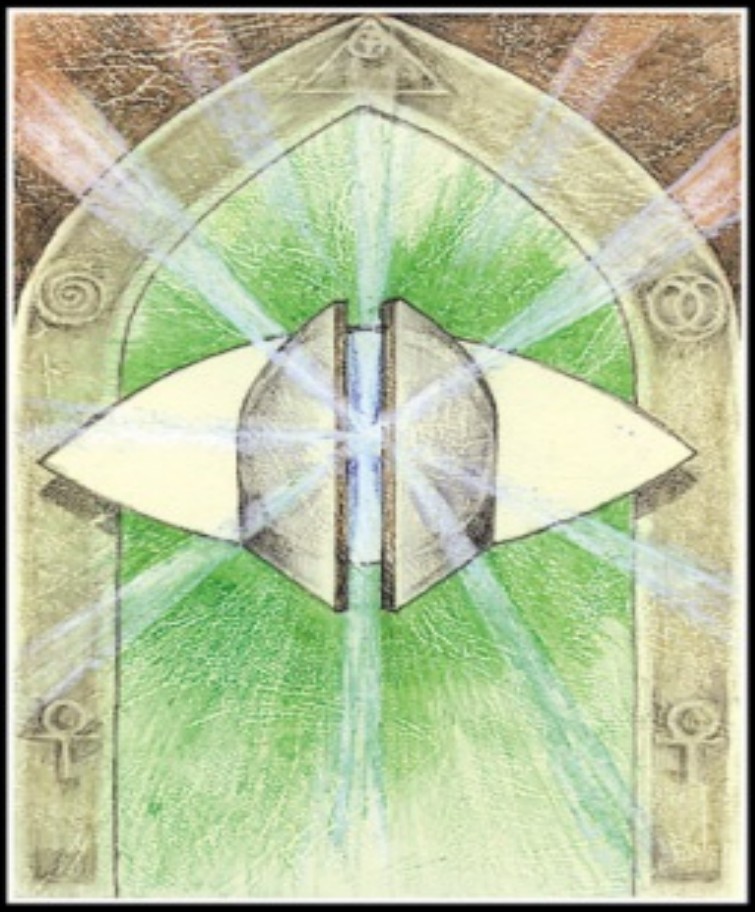
Le Porte di Venexia

L' ENERGIA MENTALE: IL SEGRETO DELLA MAGIA

WILLIAM WALKER ATKINSON

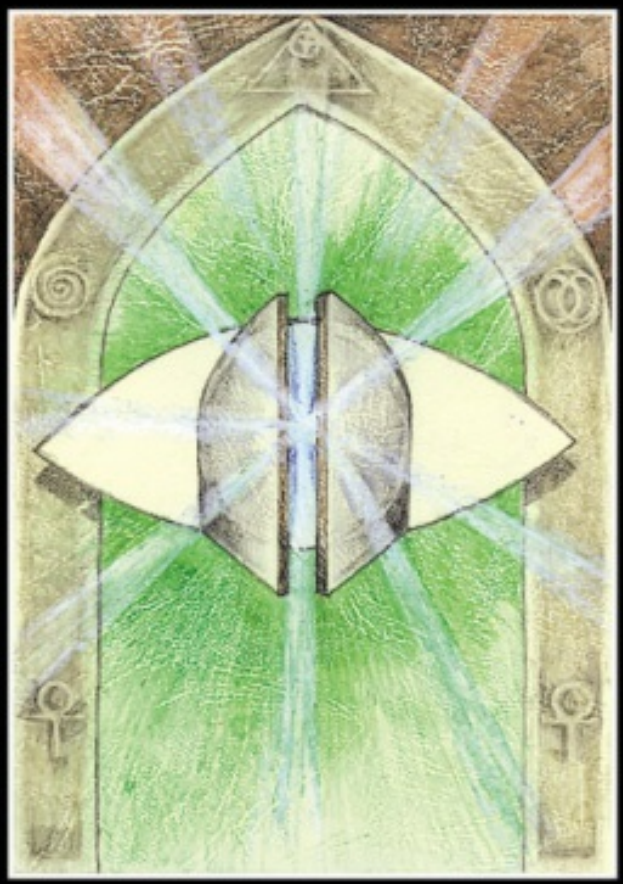


VENEXIA

Le Porte di Venexia

L' ENERGIA MENTALE: IL SEGRETO DELLA MAGIA

WILLIAM WALKER ATKINSON



VENEXIA

WILLIAM WALKER ATKINSON

L'Energia mentale:

il segreto della magia

Venexia

TITOLO ORIGINALE:

Mind-Power

The Secret of Mental Magic

Immagine di copertina di
Carla Viparelli

Grafica di copertina di
Floriana Romano per Ogham - Napoli

© 2000-2010 Copyright by Venexia
Viale dei Primati Sportivi 88
00144 Roma

www.venexia.it

Edizione digitale: giugno 2012

ISBN: 9788897688075

Edizione digitale realizzata da **Simplicissimus Book Farm srl**

Prefazione

La pubblicazione di questo libro è una storia d'amore. Amore per un Maestro che quasi cento anni fa ha scritto, con spirito modernissimo e anticonformista, lezioni di vita prive di qualsiasi ipocrisia.

In esse William Walker Atkinson ci insegna, tra le altre cose, la preziosità del nostro Io, ci offre gli strumenti per poter usufruire del potere della nostra mente e per liberarci dai condizionamenti delle suggestioni esterne. Ci svela l'Energia del cosmo e quella del nostro corpo, regalandoci tecniche semplici ed efficaci di

autoguarigione.

I suoi libri, di cui questo è il capolavoro, sono stati scritti con il preciso intento di liberare l'individuo dai falsi dogmi di culti e sette per restituirgli piena autonomia e libertà.

Lavorando sui testi di Atkinson abbiamo scoperto che la maggior parte dei suoi lettori ed estimatori è arrivata a conoscerlo in circostanze fortuite, se non addirittura misteriose, che hanno contribuito, con un pizzico di magia, al piacere della ricerca e dello studio. Non a caso "*L'Energia mentale: il segreto della magia*" è diventato un libro di culto per molte persone in tutto il mondo.

Questa edizione rispecchia l'ultimo

riadattamento dell'opera di Atkinson, pubblicata nel 1935 con il titolo "*Mind Power -The Secret of Mental Magic*" nella quale ha riunito le sette lezioni di "Mental Magic" e alcuni capitoli fondamentali del libro "Mental Fascination", scritti per i suoi allievi tra il 1907 e il 1912. La prima parte e i collegamenti tra i due testi sono costituiti da brani inediti.

Il risultato è un'opera organica e di straordinaria ricchezza ed intensità.

Da questo libro traspaiono volontà, potere, bontà e un inesauribile senso dell'umorismo al quale abbiamo cercato di essere fedeli nella nostra edizione. Chi lo leggerà con attenzione scoprirà che è davvero un libro di magia: magia

della libertà, della salute e del perseguire i propri sogni più arditi sapendo che sono perfettamente raggiungibili.

L'Editore

L'Energia mentale: il segreto della magia

Capitolo I

La dinamo mentale

È mio desiderio invitarvi a considerare un grande principio della natura, una grande forza naturale che manifesta la sua attività nei fenomeni della mentazione dinamica - il grande Qualcosa che io ho chiamato "Energia mentale".

Il mio pensiero sull'argomento si basa sul concetto fondamentale che:

IN NATURA ESISTE UN PRINCIPIO DINAMICO MENTALE - UN'ENERGIA MENTALE - CHE PERVADE TUTTO LO SPAZIO, È IMMANENTE A TUTTE

LE COSE E SI MANIFESTA IN UNA VARIETÀ INFINITA DI FORME, GRADI E FASI.

Questa energia, forza, o principio dinamico, non distingue tra le persone. I suoi poteri, come quelli del sole, della pioggia e di tutte le forze naturali, sono accessibili a qualsiasi individuo, buono o cattivo, giusto o ingiusto, alto o basso, ricco o povero. Chiunque può attingervi, qualsiasi siano i suoi motivi, purché compia uno sforzo, conscio o inconscio, altrimenti l'energia non si manifesta. Le attività di questo principio dinamico sono intimamente correlate con le operazioni mentali a noi note come desiderio, volontà e immaginazione. Andando avanti nel nostro studio

impareremo qualcosa sulle leggi, i principi e le modalità operative di questa energia. All'inizio sarà difficile afferrare il concetto di Energia mentale, ma mentre approfondirete le sue singole espressioni ne comprenderete il significato globale.

In ogni sezione vi illustrerò la terminologia specifica di ciascuna fase, per cui non è indispensabile capire tutto adesso. È però importante che voi sappiate che ho usato il termine "dinamico" nel suo significato originale greco, cioè "potente" e "avente potere".

Come ho postulato prima, l'Energia mentale pervade tutto lo spazio, è immanente a tutte le cose e si manifesta in una varietà infinita di forme, gradi e

fasi.

Qualcuno potrebbe controbattere affermando che non vi è nulla di diverso da quanto sostiene la scienza sull'energia fisica. L'Energia mentale è allora la stessa cosa dell'energia fisica, o corrisponde forse solo a un'alta forma di energia meccanica o materiale? No, l'Energia mentale è tutt'altro che un'energia cieca o meccanica. È una forza viva e mentale che è base e causa dell'energia fisica, con tutte le caratteristiche di una volontà vivente. Facciamo un esempio semplice. Desiderate spostare la vostra mano e questa si sposta. Perché? La risposta risiede nella manifestazione della forza meravigliosa e misteriosa che si chiama

“volontà”, racchiusa dentro di voi e rilasciata per muovere la mano. Per far questo, generate un impulso di forza nervosa, che è in realtà una manifestazione dell’Energia mentale, o forza di volontà, e che si irradia dal vostro cervello lungo i nervi del braccio, che contraggono i muscoli del braccio e della mano fino a gratificare il vostro desiderio. Questo meccanismo è stato messo in moto dall’Energia mentale, che ha agito sulla sostanza materiale del vostro corpo e ha causato il movimento. Cos’è fluito lungo i nervi? È stata elettricità, oppure magnetismo? Niente di tutto questo: è stata quella cosa misteriosa e sottile che io chiamo Energia mentale che si collega con la

volontà della mente.

L'Energia mentale è una forza vivente. È la forza che fa crescere le piante, o i corpi degli animali, e che consente a tutte le cose viventi di muoversi o di agire. È ciò che spinge i funghi ad alzare l'asfalto o le radici degli alberi a spaccare i massi. L'Energia mentale non è un'astrazione o un vuoto speculativo: è una forza esistente, vivente, mentale e di azione, che si manifesta talvolta con una forza spaventosa e tal altra con un tocco delicato e sottile, quasi impercettibile, che basta a ottenere lo scopo.

Per capire meglio l'universalità dell'Energia mentale, consideriamo le sue manifestazioni così come le vediamo

n e i molteplici piani di vita dell'universo. Iniziando con quelle più evidenti, procediamo in profondità fino a raggiungere casi non facilmente percepibili, oppure situazioni e cose che sembrano completamente prive di Energia mentale.

Mi si lasci affermare che la vita e l'Energia mentale procedono di pari passo e che sono manifestazioni gemelle della stessa realtà. Non vi è vita senza mente ed Energia mentale, e viceversa. Inoltre, sostengo che nell'universo non esiste alcunché privo di vita; l'universo è vivo e la mente e l'Energia mentale sono percepibili in ogni sua parte. Questa ovviamente non è una mia idea originale: tutti gli scienziati moderni lo

asseriscono e i filosofi indù ne sono consapevoli da cinquanta secoli. Avete dei dubbi? Allora leggete il parere di questi scienziati.

Luther Burbank, l'uomo meraviglioso che ha rivoluzionato le nostre concezioni sulla vita delle piante, afferma: "Tutte le mie ricerche mi hanno allontanato dal concetto di un universo di materia inerte percorso da varie forze, verso un universo composto interamente da forza, vita, anima, o pensiero. Ogni atomo, molecola, pianta, animale e pianeta, è solo un'aggregazione di forze unitarie trattenute insieme da forze più potenti che le mantengono temporaneamente latenti, anche se sono piene di un potere inimmaginabile. Tutta la vita sul nostro

pianeta può essere descritta come il margine esterno di questo grande oceano di forza. Questo universo non è morto in nessuna sua parte, ma è interamente e completamente vivo".

Il Dr. Saleeby, nella sua importante opera scientifica "Evolution: the Master Key"[1], va ancora oltre sostenendo che l'universo è vivo e che la vita è guidata dalla mente. "La vita è potenziale nella materia; l'energia vitale non è comparsa in un momento specifico del passato. Se le teorie sull'evoluzione sono vere, la materia vivente si è evoluta grazie a processi naturali da materia apparentemente non viva. Se però la vita è potenziale nella materia, è mille volte più evidente che la mente è potenziale

nella vita. La cellula microscopica che si scinde e si riproduce fino a diventare uomo, contiene in sé la premessa e il seme della mente. Perché per inferenza non possiamo arrivare alla conclusione che gli elementi della mente sono presenti anche negli elementi chimici (carbone, ossigeno, idrogeno, azoto, zolfo, fosforo, sodio, potassio e cloro) che si trovano nelle cellule? Non solo lo dobbiamo fare, ma dobbiamo anche andare oltre poiché sappiamo che ogni elemento è composto da un'unità invariabile, l'elettrone, e dobbiamo perciò asserire che la mente è potenziale nell'unità di materia - l'elettrone stesso".

Flammarion, l'eminente scienziato

francese, sostiene che "*L'universo è dinamismo*". La vita stessa, dalla cellula più rudimentale fino all'organismo più complicato, è un tipo particolare di movimento, diretto e organizzato da una forza che lo indirizza. La materia visibile, che per noi si identifica con l'universo e che alcune dottrine classiche considerano l'origine di tutte le cose (movimento, vita, pensiero), è solo una parola priva di significato. L'universo è un grande organismo, controllato da un dinamismo psichico. La mente traspare in ogni suo atomo ed è ovunque, non solo nella vita umana e animale, ma anche nelle piante, nei minerali e nello spazio. Il Prof. J. A. Fleming, nel suo trattato "*Waves, Air*

and Aether"[2] afferma che "Nella sua essenza ultima, l'energia potrebbe essere per noi incomprensibile tranne che come manifestazione dell'azione diretta di ciò che definiamo mente e volontà".

Seguiamo dunque il suggerimento fornito dagli scienziati e andiamo a esaminare l'evidenza dell'immanenza della vita e dell'Energia mentale in tutte le cose dell'universo, organiche, inorganiche e oltre, fino ad arrivare all'etere infinito dello spazio. In questa ricerca constateremo che la vita e l'Energia mentale sono presenti ovunque e che si manifestano in una varietà infinita di forme, gradi e fasi. Vi invito a partecipare a una delle più interessanti e

affascinanti esplorazioni note alla scienza moderna.

Non abbiamo bisogno di prove per dimostrare l'esistenza di vita, mente ed Energia mentale nell'uomo o negli animali poiché ovunque ne riscontriamo l'evidenza. Anche nel regno vegetale possiamo notare che le piante manifestano "*appetenza*" (la tendenza delle forme minori di vita organica a eseguire alcuni atti necessari per il loro benessere, particolarmente nella selezione e assorbimento di sostanze materiali indispensabili per la loro nutrizione e il loro sostentamento) e "*istinto*" (l'impulso involontario e non ragionato) nonché un'azione mentale che, in alcuni casi, sembra essere simile

alla volontà cosciente. La biologia stessa asserisce che vi è vita, mente ed Energia mentale nelle cellule che compongono i nostri corpi, il sangue e tutta la materia in cui si struttura la vita animale e vegetale. Queste cellule sono "piccole forme di vita" che manifestano potere e facoltà mentali; eseguono le loro funzioni specifiche e vivono, crescono, si riproducono e si comportano esattamente come fanno le forme di vita animale primordiali sul fondo del mare. Ormai la memoria delle cellule organiche è un fatto scientificamente acquisito.

A questo punto, lo scienziato ortodosso e conservatore normalmente si ferma e traccia una riga tra materia

organica e inorganica. Ma gli scienziati più illuminati hanno respinto questa linea divisoria e si avvicinano alle posizioni dei filosofi indù e degli occultisti occidentali, ammettendo e insegnando che vita, mente e Energia mentale pervadono il mondo inorganico fino ai suoi limiti più estremi, e che l'universo è vivo e possiede una sua mente.

Alcune delle forme inferiori di vita organica sono soltanto masse di materia gelatinosa, senza alcun tipo di organi rudimentali; eppure, queste forme di vita mostrano evidenza di desiderio, selettività e volontà. La scienza ha inoltre ammesso che esiste vita e mente nei cristalli, che si sviluppano con

un'energia vitale e selettiva e che sono dotati anche di organi riproduttivi elementari. Alcuni dei testi scientifici più recenti riportano che persino i minerali e i metalli danno prova di vita organica e di sensazioni, che sono le manifestazioni più evidenti della mente. Se tutto ciò vi meraviglia, pensate al miracolo che avviene ogni secondo nelle piante che assorbono i minerali della terra. In questo processo, i minerali si convertono in cellule vegetali viventi, le piante sono successivamente mangiate dagli uomini e si convertono in cellule animali, che a loro volta costituiscono la base dei nostri muscoli, sangue, organi e cervello. Ogni particella organica si è evoluta in questo modo. Riflettete e

vedrete come la natura sia Una nella sua essenza, come sia viva e pregna di Energia mentale.

Non fermiamoci però a questa considerazione. I minerali, così come tutte le forme di materia, sono composti da atomi infinitesimali o da particelle. Queste particelle si combinano grazie a varie forme d'attrazione, note come "affinità chimica", che manifestano in forma elementare simpatia e antipatia, amore e odio. Non pensate che tutto ciò sia assurdo. Vi citerò il pensiero del grande scienziato tedesco Haeckel secondo cui gli atomi, di cui è composta la materia, percepiscono sensazioni e reagiscono alle medesime. Nelle sue ultime opere, "*The Riddle of the*

Universe"[3] e "*The Wonders of Life*"[4], scrive quanto segue sulle sensazioni nel mondo inorganico: "Non posso immaginare il processo chimico e fisico più semplice, senza attribuire i movimenti delle particelle materiali a sensazioni inconsce". Inoltre, afferma: "L'idea dell'affinità chimica si basa sul fatto che un elemento chimico percepisce le differenze qualitative di un altro elemento, con conseguente piacere o repulsione al suo contatto, e si comporta di conseguenza". Egli aggiunge che le sensazioni e le risposte della vita vegetale e animale si collegano, per mezzo di una lunga serie di passaggi evolutivi alle forme più semplici di sensazioni che troviamo

negli elementi inorganici e che si riconducono all'affinità chimica. Anche Nageli e altri scienziati ammettono ora che vi sia vita elementare ed Energia mentale negli atomi e nelle particelle di materia.

Non abbiamo però ancora raggiunto il limite estremo dell'indagine scientifica per quanto riguarda la presenza della mente nell'universo. "Oltre agli atomi?" mi chiederete. Ebbene sì, oltre agli atomi! Ciò che è vero per gli atomi, è anche vero per i protoni o gli elettroni dei quali sono composti. Queste minuscole particelle si attraggono e si respingono, formano gruppi e combinazioni che regolano il tipo di atomi prodotti e manifestano lo stesso

tipo di affinità visibile negli atomi. Andando ancora oltre, si ritiene che queste particelle, e anche tutte le forme di energia fisica, derivino dall'etere, quella sostanza sottile, tenue e universale che, benché invisibile e intangibile, esiste quale base dei fenomeni dell'universo. Se vi è mente nelle particelle che emergono dall'etere, sarà troppo pretendere che vi sia mente nell'etere stesso? No. Riflettete sulle affermazioni di questi autorevoli scienziati.

Flammarion asserisce che "La mente brilla in ogni atomo. Vi è mente in ogni cosa, non solo nella vita umana e animale, ma anche nelle piante e nei minerali nello spazio!" Cope afferma

che “Le basi della vita e della mente sono rintracciabili negli atomi e possono essere individuate nell’etere universale”. Secondo Hemstreet: “La mente nell’etere non è più innaturale di quanto lo sia la mente nella carne e nel sangue”. Stockwell dichiara: “L’etere si sta rivelando una sostanza immateriale, oltre la dimensione fisica, che riempie tutto lo spazio, e che racchiude nel suo petto infinito e pulsante i granelli di una forza dinamica aggregante, che si chiamano mondi. Esso contiene il principio spirituale ultimo e rappresenta l’unità delle forze ed energie dalle quali derivano tutti i fenomeni fisici mentali e spirituali noti all’uomo”. Dolbear asserisce: “Forse l’etere è il mezzo

attraverso il quale reagiscono mente e materia… Fuori dall'etere e nelle circostanze idonee, potrebbero emergere altri fenomeni quali la vita o la mente". Come vedete, non mancano pareri autorevoli sul fatto che vi sia Energia mentale anche nell'etere.

Io mi spingo ancora oltre, e da vari anni a questa parte sostengo che l'etere e il principio universale di Energia mentale siano la stessa cosa, ossia che il qualcosa teorico che la scienza ha definito etere, sia in realtà il principio universale di Energia mentale dal quale derivano tutte le manifestazioni di attività: la dinamo universale mentale! Non lo posso provare, ovviamente, ma è un ragionamento logico. Le mie

argomentazioni non si basano sul fatto che basta ammettere l'esistenza di Energia mentale nell'etere per rendere ovvie le conclusioni. Deve trattarsi di etere, e se non proprio di etere di qualcosa di analogo, perché se l'Energia mentale non è presente nell'etere da dove può penetrare nelle particelle della materia e nella materia stessa, organica e inorganica?

Mettendo da parte queste considerazioni per un attimo, questo libro non si occupa della mente intesa come ragione o intelletto, perché questo approfondimento riguarda la sua fase dinamica e di potere, l'Energia mentale, o mentazione dinamica. Io desidero dimostrarvi che l'Energia mentale esiste

ovunque e si manifesta in ogni attività dell'universo.

La scienza ritiene che tutte le forme di energia fisica naturale, note come luce, calore, elettricità, magnetismo e altro ancora, siano forme di energia che derivano dalla *vibrazione delle particelle di materia*. La vibrazione causa il movimento delle particelle che, a loro volta, vengono sospinte dall'attrazione o repulsione che esiste tra di loro. Cosa causa quest'attrazione o repulsione?

Come abbiamo già visto prima, si tratta della capacità di percepire sensazioni e di reagire alle medesime, ovvero *delle manifestazioni di mente* che Haeckel ha paragonato al desiderio

e alla volontà. Se la mente è la causa delle sensazioni e delle reazioni, da cui derivano attrazioni e repulsioni che, a loro volta, causano il movimento delle particelle di materia, generano vibrazioni, producono infine le manifestazioni di luce, calore, elettricità e magnetismo, non ho allora ragione di affermare che *la mente e l'Energia mentale sono i motivi alla base dell'energia fisica?*

Posso dunque postulare l'esistenza di un principio mentale dinamico e universale? Vedrete che il futuro riconoscerà in questo principio dinamico la fonte dell'energia mentale, e non viceversa. So che quanto sostengo è rivoluzionario, ma credo che si integrerà

benissimo con la scienza del futuro. Sono anni che vado predicando questi concetti e molto spesso sono stato deriso, ma ho sempre apprezzato le parole di Galvani, quando diceva amaramente che: “Sono attaccato da due sette opposte - gli scienziati e gli ignoranti; entrambi mi prendono in giro dicendo che sono ‘Il maestro di danza delle rane’, ma io sono cosciente di aver scoperto una delle più grandi forze della natura”.

Ora, concludendo, vi chiedo di formarvi un’immagine di questo grande principio mentale, dinamico e universale che pervade tutto lo spazio, che è immanente a tutte le cose e si manifesta in una varietà infinita di forme, gradi e

fasi. Possiamo percepirlo solo per mezzo dei simboli e perciò consideriamolo come un grande, vivente, pulsante OCEANO di Energia mentale dinamica. Nella profondità di quest'oceano vi è quiete, calma e pace: l'incarnazione del potere latente e dell'energia potenziale. Sulla sua superficie vi sono increspature, onde, grandi movimenti di energia, correnti e vortici, con fasi di terribili tempeste che si alternano a calma e quiete; dal profondo invece emerge tutto il potere fisico e mentale, che lì nasce e deve tornare. In quest'oceano vi è una fonte infinita di energia alla quale possono attingere i centri umani di coscienza e potere, una volta che ne hanno carpito il

segreto. L'oceano di Energia mentale è la nostra unica fonte di energia dinamica, ma essa è a nostra intera disposizione e, con i nostri canali di rifornimento, possiamo immagazzinare tutta la forza che essi riescono a trasportare. L'utilizzo di questa energia è quanto noi chiamiamo mentazione dinamica.

Capite ora cosa intendo per principio universale di Energia mentale dinamica, la dinamo mentale universale?

Vari anni fa, ho illustrato questo concetto a un amico che dopo avermi ascoltato attentamente e con interesse, ha riflettuto e mi ha chiesto "E io cosa c'entro in tutto ciò?" Questa è la domanda che molti di voi si staranno

senz'altro ponendo. In questa sede non posso attingere a speculazioni metafisiche o filosofiche, o anche alle mie fonti occulte preferite, ma voglio comunque dirvi che ognuno di voi è un CENTRO DI POTERE nell'oceano di Energia mentale dinamica e che ogni "IO" è un maestro di tale potere. "L'oceano" vi sorregge e siete liberi di prelevare tutto quanto il vostro canale vi consente; potete persino allargare il vostro canale… Fermaimoci qui per ora, mi spiegherò meglio andando avanti.

Capitolo II

La natura dell'Energia mentale

A questo punto è naturale porsi la domanda che sorge quando ci si avvicina per la prima volta a qualcosa di sconosciuto, ovvero "Che cos'è?". È difficile rispondere quando ci si interroga sulla natura dell'Energia mentale perché ciò implica una conoscenza della cosa "in sé", separata dalle sue attività e manifestazioni. La scienza non può aiutarci in questo campo perché la risposta va oltre le sue

conoscenze, né possono servirci le speculazioni metafisiche e filosofiche. Io stesso devo ammettere francamente che non posso indovinare l'essenza dell'Energia mentale perché non ho la risposta e non conosco nessuno che la possieda.

Ho letto e studiato le numerose speculazioni dei filosofi e metafisici antichi e moderni a questo riguardo, ma le ho respinte come teorie non supportate dai fatti. Anch'io ho elaborato una dozzina di teorie che rimangono anch'esse vaghe speculazioni. La mia ignoranza non deriva da mancanza di approfondimento, pensiero o studio delle teorie altrui, ma piuttosto dall'abbondanza di risultati di

tanta ricerca che mi porta a condividere quanto affermato da Nordan, "Ho raggiunto il frutto più alto dell'Albero della Conoscenza, ossia la coscienza della mia ignoranza". Come Pirro, venti cinque secoli or sono, i migliori pensatori dicono "*Uden horizo*" - "non decido io".

Noi non conosciamo le cose in sé; *non possiamo* conoscerle. Se conoscessimo le verità ultime delle cose più piccole e insignificanti dell'universo, capiremmo tutto ciò che esiste, perché la cosa più piccola è collegata a tutto il resto del mondo, e conoscerla significherebbe comprendere anche l'Assoluto. Tutto ciò che possiamo fare è prendere in

considerazione le cose per ciò che fanno, come operano, quali sono le loro manifestazioni, attività, risultati ed effetti, piuttosto che tentare di analizzarle astrattamente o separatamente dai fenomeni materiali che da esse scaturiscono. Al di là delle loro manifestazioni tangibili, gli oggetti e i fatti sono solo parole vuote coniate da filosofi o metafisici per fornire materia di speculazioni senza fine. Dovremmo anche ammettere che, considerandoli nella loro sostanza, siamo spinti alla conclusione estrema che l'unica essenza vera è QUALCOSA che sottostà a tutte le altre, che è anche una NON COSA che trascende tutte le nostre esperienze, conoscenze, ragione,

pensiero *e persino immaginazione*. Da qui la follia di cercare spiegazioni inarrivabili.

Alla luce di quanto detto, è molto più giusto volgere la nostra attenzione ad analizzare proprio le manifestazioni e i fenomeni concreti per scoprire come operano, studiandone i principi e le leggi, invece che dedicarci a vuote speculazioni. Questo metodo è proprio della scienza moderna piuttosto che della filosofia e metafisica. Purtroppo "la conoscenza parziale è pericolosa" e "gli stolti corrono dove gli angeli hanno paura di arrivare", per cui non saremo mai a corto di teorie ingegnose o soluzioni ai problemi essenziali. Vi sono individui che affermano di sapere

esattamente di cosa è composta la mente; possiamo solo commentare che le loro teorie contribuiscono al buonumore della nazione e che, pertanto, sono utili anche loro. Avete mai sentito la storia del giovane universitario a cui il professore chiese "Cos'è l'elettricità?". La risposta fu "Signore, lo sapevo ma me lo sono dimenticato", al che il professore controbatté seccamente "Peccato. L'unica persona al mondo che sapeva esattamente cos'è l'elettricità, se lo è dimenticato. Che perdita per la razza umana!" Perché non abbiamo il coraggio di lasciar perdere queste bolle di sapone speculative e rispondere in tutta onestà "Non lo so!", oppure esprimerci come la scienza moderna:

“Oggi ci fermiamo qui e in un futuro forse potremo arrivare a saperne di più”? Come disse Thomas L. Harris:

Il teorico che sogna un sogno ad arcobaleno
E definisce filosofia le ipotesi
Al meglio sarà solo un finanziere di carta
Che farfuglia promesse d’oro.
I fatti sono la base della filosofia;
La filosofia, un’armonia di fatti,
Visti nel loro giusto contesto.

Ora che abbiamo confessato la nostra reciproca ignoranza, procediamo ad analizzare l’Energia mentale attraverso le sue manifestazioni.

In primo luogo, non ritengo che

l'Energia mentale corrisponda esattamente alla mente, ma piuttosto che vi è correlata, in particolare nelle manifestazioni note come desiderio, volontà e immaginazione. Se volete, possiamo considerarla come l'aspetto attivo della mente. La mente ha tre aspetti: l'essenza o sostanza, il pensiero (con le sottocategorie di ragione, sensazioni, emozioni, desiderio e volontà, a livello conscio e inconscio) e l'azione. È proprio in quest'ultimo aspetto della mente, l'azione, che si identifica l'Energia mentale.

Mentre è estremamente probabile che vi sia un certo uso e manifestazione di Energia mentale nei normali processi di ragionamento e sforzo intellettuale,

l'Energia mentale sembra essere strettamente collegata con le fasi mentative più elementari, quali emozioni, sensazioni e, in particolare, desiderio e volontà. Sappiamo che i regni animali e vegetali la possiedono, così come le forme di vita inorganica, e che l'hanno utilizzata ben prima che ragione e intelletto si manifestassero nell'uomo; non dobbiamo però limitarci a considerarla operativa solo in queste forme viventi perché, come abbiamo visto nel capitolo precedente, è una forza molto più elementare e immanente.

Per capire il funzionamento dell'Energia mentale, potremmo considerarla correlata alla VOLONTÀ (distinguendola dall'intelletto e la

ragione).

Per “volontà” io non intendo quella facoltà mentale che decide, determina o sceglie, anche se quest’accezione del termine è corretta per una delle sue fasi. Questa facoltà decisionale è uno degli attributi dell’intelletto e della coscienza di sé, che si sovrappone alla volontà elementare guidando, dirigendo, spostando e trattenendo. In altre parole, l’Ego conduce la Nave della vita, per mezzo della Mappa della ragione e con la forza motrice della volontà o dell’Energia mentale. Per le forme inferiori di vita, scegliere significa solo cedere a un desiderio, o potere aggregante, più forte.

Per volontà, intendo dunque parlare

del suo significato elementare che deriva dal concetto di "forte desiderio", ossia quel principio primitivo, originale e universale della vita che si manifesta nel desiderio d'azione e nella risposta che ne deriva. In questo senso la volontà può essere considerata *desiderio-volontà*, poiché i due elementi rappresentano fasi, o poli, della stessa cosa.

Il polo desiderio si collega con le emozioni e sensazioni che spingono all'azione, mentre il polo volontà si collega con il principio dell'attività mentale che stiamo analizzando con il nome di Energia mentale, l'aspetto dinamico della mente. Vi prego di rileggere questo paragrafo perché la sua

comprensione contribuirà a farvi capire correttamente quanto vi esporrò in questo libro.

Nel desiderio troviamo il primo passo verso la mentazione dinamica. Il desiderio precede l'azione della volontà che rilascia la forza dinamica della mente, l'Energia mentale. Il desiderio è il caricamento della molla d'acciaio della volontà: vi è sempre uno stato di tensione nel desiderio che nasce dalla vista o memoria dell'oggetto desiderato. Questa energia in tensione fornisce il potere motorio alla volontà. Ricordatevi però che alcuni desideri portano all'azione, mentre altri vengono respinti: *l'uomo e le cose non operano su tutti i desideri*. L'altro polo del *desiderio-*

volontà deve essere chiamato in azione e questo ci porta a considerare l'aspetto di scelta, determinazione o decisione che io chiamo volontà.

Questa fase di scelta o determinazione della volontà ha un significato del tutto relativo se consideriamo il rapporto tra azione di desiderio e di volontà nelle cose o creature inferiori all'uomo, poiché in questi casi la decisione si basa interamente sul grado di percezione e di attrazione degli oggetti che si presentano in quel momento all'attenzione, il più forte dei quali vince sempre in intensità.

La paura è una delle sensazioni che influiscono maggiormente sul desiderio, neutralizzando le altre percezioni e desideri e condizionando scelte e

decisioni. Si potrebbe addirittura sostenere che la paura è la forma negativa del desiderio. Con l'avvento della ragione e dell'intelletto, in particolare dell'ego conscio di sé, si introducono nuovi elementi grazie ai quali l'uomo è in grado di decidere e valutare motivi, sensazioni ed emozioni, così da far ritenere che la volontà dell'uomo contenga elementi che non sono presenti nel principio generale di volontà.

L'aspetto di volontà che ci riguarda più da vicino è quello dell'azione. È impossibile stabilire a che punto il desiderio si tramuti in azione; è probabile che a un certo punto un polo si fonda nell'altro. Sappiamo però che

“succede qualcosa” a un determinato stadio dell’attività mentale, per cui si passa dal polo del desiderio a quello della volontà, e successivamente si produce uno dei due risultati: la molla del desiderio in tensione viene rilasciata dalla volontà e l’energia del desiderio si tramuta in energia di volontà che rilascia l’Energia mentale, o qualità dinamica della mente in azione; oppure, la volontà si rifiuta di lasciarsi sollecitare e il desiderio rilascia la tensione sulla molla in maniera graduale o subitanea. La volontà può essere coltivata e sviluppata fino a inibire la molla del desiderio; questa qualità inibitoria assorbe la maggior parte della forza di volontà perché ne è richiesta molta di più per

non fare e resistere che per agire.

L'azione è la vera qualità dinamica della volontà: ne costituisce il significato intrinseco e il motivo fondamentale ed è proprio di questa fase che intendiamo occuparci in questo trattato. Inoltre, l'azione è l'aspetto essenziale dell'Energia mentale che esiste proprio per agire.

È quindi evidente che questo principio mentale dinamico e universale, che chiamo Energia mentale, non è composto da processi intellettuali o speculativi, ma da *desiderio-volontà* che agisce. Si manifesta nell'universo nelle forme di vita sotto e sopra i piani della ragione, e perciò precede la ragione nell'evoluzione. Inoltre è

presente anche lungo linee inconsce e automatiche e precede lo stato di autocoscienza dell'uomo; può essere ritenuta una forza grezza, grossolana e sottosviluppata che si manifesta in azioni o appetiti istintivi, piuttosto che in facoltà intellettuali, razionali o cognitive superiori. L'Energia mentale è molto più primitiva dell'intelletto, più vicina alle forze di vita elementari che noi personifichiamo con il nome di "natura".

Il fatto che quanto conosciamo come ragione o intelletto si sia evoluto da una materia mentale elementare o che, come dicono gli occultisti, l'intelligenza sia il frutto dell'influenza di un Ego Spirituale (distinto dalla mente), appartiene ad

altre fasi dell'argomento generale dell'Essenza, che non tratteremo in questo lavoro. Potremmo non condividere alcuni aspetti di questo argomento, ma è pur sempre utile analizzarlo insieme, qualsiasi siano le nostre credenze od opinioni religiose, filosofiche e metafisiche. In questo contesto stiamo trattando una forza naturale, un'energia universale, e dobbiamo studiarne i principi come faremmo con forze quali l'elettricità, il magnetismo, il calore o la luce. Io vi sto invitando a partecipare a un'analisi scientifica e non a speculazioni astratte, che non avrebbero qui la loro sede.

Capitolo III

L'induzione mentativa

Ancora più straordinaria dell'espressione dell'Energia mentale quando agisce nell'ambito di cellule, piante, animali o persone, è la sua manifestazione meravigliosa che si proietta oltre i limiti della forma fisica nella quale ha origine. A questa attribuiamo il nome di "telementazione".

Innanzitutto, io utilizzo il termine "mentazione" con il significato di "attività mentale", da cui derivano "mentativo", nel senso di "relativo all'attività mentale", e "telementazione"

nel senso di "*attività mentale a distanza*". Ho preferito creare un termine nuovo anziché utilizzare "telepatia" perché la vera etimologia di "telepatia" ha connotati di sofferenza: "soffrire a distanza" oppure "percepire la sofferenza di altri a distanza" e la sua unica accezione corretta è quando si intende parlare del trasferimento simpatico di dolore, malattia o stati mentali analoghi. Le autorità scientifiche preferiscono utilizzare la locuzione "trasferimento del pensiero", ma io trovo più corretto parlare di "telementazione" perché questa parola racchiude in sé tutti i significati appropriati.

Per quanto riguarda il trasferimento

del pensiero da una persona all'altra, non intendo analizzarne i meccanismi perché sono stati sufficientemente approfonditi altrove, e chiunque vi si dedichi riesce a sperimentare e riprodurre il fenomeno a suo piacimento. Inoltre, ogni individuo si trova quotidianamente in situazioni di telementazione che sorgono spontanee senza che siano state ricercate. Chi desidera verificare delle prove scritte può analizzare gli atti della English Society for Psychical Research[5], che comprendono relazioni dei molti casi interessanti studiati sotto stretto controllo scientifico. La circolazione dell'Energia mentale è un fenomeno naturale quanto l'aria, l'acqua o il

sangue.

Molte teorie pretendono di spiegare la telementazione attribuendole il significato di “doppia mente”, o “doppia mentalità”. In questo libro, io ho pochissimo da dire sulle due menti dell’uomo. Conosco bene le argomentazioni sulle regioni subconsce e superconsce della mente, ma trovo che il principio della telementazione abbia le sue radici in un luogo ben più lontano nella scala dell’evoluzione, prima che la coscienza, così come la intendiamo, esistesse nelle forme di materia e vita, e ancora più lontano rispetto al concetto della “mente della materia inorganica”. Non farò dunque alcun accenno a teorie sulla “doppia mente” per spiegare il

concetto di telementazione.

La base teorica della telementazione è riconducibile all'estremità inferiore della scala della materia, ossia agli atomi o alle particelle di cui si compongono gli atomi. Nel primo capitolo ho richiamato la vostra attenzione sulla manifestazione dell'Energia mentale negli atomi e nelle particelle, espressa dal movimento risultante dalla loro attrazione e repulsione. In altre parole, ho affermato che le forze fisiche sono il prodotto dei movimenti delle particelle, o delle vibrazioni degli atomi, che derivano dai loro stati di amore e odio, attrazione e repulsione, piacere e dolore. A questo livello elementare, è possibile

riconoscere la telementazione nella sua piena forza e operatività primitiva. Se riflettete su quanto finora esposto, potrete notare che il movimento degli atomi è duplice: il moto volontario di un atomo verso un altro da cui è attratto per affinità chimica e il movimento di un atomo causato dalla forza di attrazione di un altro, allo stesso modo con cui un magnete attira un ago.

Haeckel sostiene che il movimento volontario di un atomo è la risposta del desiderio risvegliato dall'attrazione. Come può quest'atomo essere cosciente della presenza di un altro se non passa qualcosa tra di loro? Questo qualcosa deve essere una corrente mentativa, giacché tutte le altre forme di energia

sono prodotte dalle vibrazioni degli atomi causate dagli stati mentali. L'Energia mentale deve perciò precedere qualsiasi forma di energie fisiche e deve essere il "qualcosa" che passa tra i due atomi. Sentendo la presenza dell'altro atomo, il primo si muove per affinità in modo volontario, esercitando una pressione sull'etere che, per l'atomo, deve essere simile all'acqua per la pinna di un pesce o all'aria per l'ala di un uccello. Esiste, tuttavia, anche un'altra causa di movimento: la forza di attrazione reciproca tra gli atomi.

Qual è il tipo di energia che attrae un atomo? Non può essere l'elettricità o il magnetismo perché queste forze, come

abbiamo visto, sono prodotte dalla vibrazione generata dall'Energia mentale negli atomi; dobbiamo perciò tornare alla forza immanente che è l'Energia mentale e attribuirle il potere di muovere gli atomi gli uni verso gli altri.

Non vi è dubbio che quest'energia operi tra le particelle della materia. Nessun atomo arriva a toccarne un altro; vi è sempre una distanza tra i due che non può mai essere attraversata o superata. Queste particelle hanno un'individualità che, pur consentendo il formarsi delle combinazioni, impedisce la fusione o l'amalgama assoluto. La natura ha insito il principio di "mantenere le distanze" che rende ogni

particella di materia autonoma. Ogni atomo, molecola, protone ed elettrone è solo e separato dagli elementi da un cerchio d'influenza respingente che ritengo abbia anche una natura mentativa. Anche il diamante più duro e compatto è composto da molecole vicine ma separate da questo cerchio d'influenza; lo stesso vale per ogni atomo ed elettrone. La natura è talmente costante nelle sue leggi che gli scienziati asseriscono che la distanza tra le particelle, di cui si compongono gli atomi, è tale che la proporzione tra le loro dimensioni e la distanza corrisponde a quella dei pianeti del nostro sistema solare, che si muovono in cerchi in un perfetto equilibrio tra

attrazione e repulsione.

Qual è la forza che attraversa lo spazio nel quale le particelle non possono viaggiare? Non si tratta di elettricità o magnetismo, perché tali forze sono solo il risultato del moto circolare e delle vibrazioni, e non la loro causa. Inoltre la scienza non ha scoperto la presenza di elettricità o magnetismo tra gli atomi. Qual è allora la causa della prossimità mantenuta tra atomi e molecole? La scienza risponde parlando di affinità chimica e coesione. Questi termini sono solo parole e non spiegano la natura della forza impiegata, di cui si sa solo che non è di tipo fisico. Io rispondo affermando che è Energia mentale, messa in azione dalla

telementazione negli spazi, che attrae e contemporaneamente mantiene la distanza tra atomi e molecole. La stessa Energia mentale postulata da Haeckel e da sempre insegnata dagli occultisti.

Avendo stabilito che la telementazione esiste nelle forme elementari della materia, possiamo dunque procedere risalendo i vari gradini della scala. Io ritengo, infatti, che le vibrazioni degli stati mentali, delle sensazioni e dei desideri vengano trasmesse da una mente all'altra per mezzo della telementazione, facendo sorgere stati, sensazioni e desideri simili nella mente ricevente lungo le linee di ciò che, nella scienza fisica, viene chiamata "induzione". Prima di

analizzare l'induzione, soffermiamoci a considerare la seguente citazione di Flammarion.

"Riassumendo le nostre osservazioni precedenti, possiamo concludere che una mente può operare a distanza su un'altra, senza il mezzo abituale delle parole o di qualsiasi altro strumento visibile di comunicazione. I fatti lo dimostrano ampiamente; non vi è nulla di antiscientifico o di romantico nell'ammettere che un'idea può influenzare una mente da lontano. L'azione a distanza di un individuo su un altro è un fatto scientifico, certo quanto Parigi, Napoleone, l'ossigeno o Sirio. Non vi è dubbio che la nostra forza psichica genera un movimento nell'etere

che diventa percettibile alle menti in sintonia con la nostra. La trasformazione di un'azione psichica in un movimento etereo e viceversa può essere analogo a quanto avviene con il telefono, che ha ricevitori identici ai due capi del filo, e che ricostruisce i movimenti sonori trasmessi, non per mezzo del suono, ma attraverso l'elettricità."

Come ho già affermato, il trasferimento degli stati mentali è riconducibile alla teoria della "induzione mentativa" che spiega questo fenomeno in modo più esauriente di qualsiasi ipotesi sulla "doppia mente". Il termine "induzione mentativa" può essere facilmente compreso da coloro che conoscono bene il fenomeno

dell'elettricità. La parola "induzione" deriva da "indurre", che significa "influenzare". Nella scienza dell'elettricità il termine "induzione" è utilizzato per spiegare il "processo per il quale un corpo, che possiede proprietà elettriche o magnetiche, riproduce queste proprietà in un altro corpo senza contatto diretto".

I libri di fisica spesso citano un semplice esperimento per spiegare l'induzione magnetica agli studenti. Un magnete viene posto in modo che i suoi poli siano fuori dal bordo del tavolo sul quale è poggiato. Un chiodo di ferro è tenuto appena sotto il magnete, in modo che non lo tocchi ma che sia sufficientemente vicino per poter essere

magnetizzato per induzione, cioè senza contatto diretto. Il chiodo acquisterà per induzione il magnetismo prodotto dalla corrente proveniente dal magnete e sosterrà un altro chiodo per contatto. Questo magnetismo indotto, a sua volta, rende magnete il chiodo trasmettendogli tutte le proprietà del magnete stesso finché la corrente continua a fluire.

Così come un magnete riesce a comunicare le sue proprietà per induzione, un corpo elettrizzato può trasmettere stati elettrici a un altro corpo senza contatto: questo fenomeno è diffusamente illustrato nei testi scientifici. La teoria accettata dalla scienza è che l'induzione è l'azione della corrente elettrica attraverso l'etere

per mezzo di correnti vibratorie. Io sostengo che, come le onde vibratorie del magnetismo e dell'elettricità passano attraverso l'etere e generano proprietà simili negli altri corpi per mezzo dell'induzione, così si comportano le onde vibratorie dell'Energia mentale che scaturiscono da una mente, passano attraverso l'etere e, per induzione, creano stati mentali nelle menti di altre persone entro il "campo d'induzione".

Così come l'eccitazione delle particelle di materia può produrre un'energia trasmettibile a un altro oggetto distante, allo stesso modo l'eccitazione di una mente può trasmettersi a quella di un'altra persona

grazie alla telementazione, generando in quest'ultima uno stato analogo per induzione mentativa. Vi è uno strettissimo legame tra energia motiva e energia emotiva, che sono due forme della stessa materia. Non entrerò ora in maggiori dettagli, ma desidero fissare nelle vostre menti i principi elementari dell'Energia mentale, nelle sue fasi di telementazione e d'induzione grazie alle quali "il simile genera il simile" sia sul piano fisico che su quello mentale. I meccanismi dei processi e delle attività mentali non sono visibili, ma possiamo comprenderli meglio spiegando concretamente le attività e i processi fisici, in particolar modo quando le corrispondenze sono ben più che

semplici analogie, essendo governate dalle stesse leggi naturali. Per questo motivo l'esempio di un telegrafo senza fili ci aiuterà a comprendere la telementazione, e l'induzione elettrica o magnetica ci servirà a capire i fenomeni dell'induzione mentativa.

Passiamo ora a considerare le attività e le manifestazioni dell'Energia mentale nelle sue fasi di telementazione e induzione mentativa nelle creature viventi, partendo dalle forme più semplici di vita del mondo animale.

Capitolo IV

La magia mentale nella vita animale

Finora vi ho parlato delle manifestazioni di Energia mentale tra gli atomi e le particelle di materia, nelle quali i corpuscoli percepiscono la vicinanza dei loro simili e si muovono volontariamente in risposta al desiderio suscitato dall'affinità, attraendosi tra di loro e rispondendo al richiamo delle particelle. Risalendo la scala della vita troviamo i cristalli, che si formano assorbendo materia dai liquidi nei quali

sono immersi e che si sviluppano secondo uno schema di crescita predefinito, esattamente come si trattasse di un'opera di costruzione animale o umana.

Passando alle forme animali inferiori, troviamo minuscole forme di vita nella fanghiglia dell'oceano, piccole gocce agglomeranti, cellule senza nucleo, che svolgono comunque tutte le funzioni delle forme organiche, nascita, alimentazione, assimilazione, eliminazione, invecchiamento e morte, dopo essersi riprodotte per crescita e suddivisione. La scienza è tuttora all'oscuro dei meccanismi in virtù dei quali queste creature riescono a percepire l'avvicinarsi dei loro simili e

del cibo, pur essendo prive di sensi. Inoltre, riescono a muoversi e a decidere volontariamente la direzione da prendere. Osservando al microscopio alcune di queste forme di vita, sembra di vederle scivolare da un luogo all'altro apparentemente *solo grazie alla loro volontà,* senza il supporto di organi di movimento quali pinne o pseudopodi. Com'è possibile tutto ciò? Come riescono a percepire la presenza dei loro simili senza organi di senso, se pur rudimentali? Stiamo forse assistendo a manifestazioni mentative o di telementazione?

Continuando a salire lungo la scala evolutiva, troviamo molti insetti in grado di percepirne altri a distanze

talmente grandi da rendere impossibile qualsiasi spiegazione sull'uso dei loro sensi. Gli studiosi delle colonie di formiche hanno fornito ampi resoconti a questo proposito. Le formiche sembrano essere in grado di comunicare tra loro per chiedere aiuto e dirigere i movimenti dei loro eserciti. Un professore di un'università americana narra di aver assistito a un caso di telementazione all'interno di una colonia di formiche. Aveva messo una gabbia d'allevamento dentro una costruzione di roccia dai muri spessi quasi cinquanta centimetri, senza finestre e con un'unica porta, sigillata talmente bene da rendere impossibile il passaggio anche di una sola formica. Un giorno, avvicinandosi a

questa costruzione per studiare i progressi della colonia, notò che altre formiche si ammassavano in punti specifici sui muri esterni e cercavano di passare attraverso i blocchi di pietra. Spostò dunque la gabbia su un altro lato della costruzione e poté constatare che, dopo ogni trasferimento, le formiche si muovevano lungo il muro esterno per avvicinarsi il più possibile alla gabbia chiusa nella stanza.

Un altro esperto racconta che in Inghilterra fu portata una coppia di tarme di una varietà non esistente in loco. Il maschio riuscì a fuggire in un luogo molto lontano dove fu portata la femmina che, per precauzione, fu messa in una piccola gabbia e lasciata

all'aperto per la notte. Con sua gran sorpresa, il mattino seguente l'entomologo trovò il maschio aggrappato alla gabbietta che conteneva la femmina. Era indubbiamente lo stesso maschio perché corrispondeva esattamente nella forma, colore e dimensione e perché, come già detto, non risultavano esistere altre tarme di quella specie in Inghilterra. Altri esperimenti di questo tipo sono stati condotti sugli insetti e si ritiene che essi attraggano i loro simili per mezzo di poteri mentali che vanno ben oltre i sensi ordinari.

Anche i banchi di pesci hanno metodi di comunicazione istantanea; il banco si sposta da un punto all'altro, voltando

bruscamente, come se mosso da un'unica mente. Alcuni scienziati ritengono che molti animali che vivono in gruppi, banchi e colonie abbiano rapporti mentali simili a quelli dei gruppi di cellule. Le cellule del sangue senza dubbio comunicano a distanza e il fenomeno dei banchi di pesci appena citato presenta delle analogie, se non altro per quanto riguarda la comunicazione mentale a distanza tra i singoli pesci. Anche gli stormi di uccelli si comportano in modo simile, come avrete notato se ne avete mai osservato il comportamento. Il ritorno a casa di cani e gatti lontani centinaia di chilometri e il ritorno degli uccelli al luogo natio dopo le migrazioni

potrebbero avere spiegazioni simili. Luoghi, persone e oggetti sarebbero in grado di generare delle vibrazioni sottili che gli animali percepiscono a distanza.

A chi studia gli animali, in particolare quelli selvatici, sembra ormai certo che essi riescano a trasmettere il pensiero attraverso qualche forma di Energia mentale. Essi manifestano qualcosa che va oltre la forza e l'agilità fisica, qualcosa di *mentale*. A.E. McFarlane in un recente articolo sugli animali feroci ha affermato: "Mettete due babbuini maschi nella stessa gabbia e apriranno le fauci, si mostreranno i denti e "soffieranno" l'uno all'altro. Uno dei due, forse addirittura quello con la dentatura più forte, soffierà con meno

temerarietà, diventando automaticamente il perdente nella contesa. Non è nemmeno necessario che sfoci battaglia tra i due, tanto è chiaro chi ha la supremazia. Lo stesso vale con i felini. Mettete due, quattro o anche una dozzina di leoni insieme, e senza combattersi sapranno chi è l'animale dominante. Sarà lui a prendere la carne migliore e ad arrivare per primo all'acqua; in breve sarà il re della gabbia" .

Tra gli animali assistiamo a numerosi fenomeni legati al potere di "incantare" o di "affascinare", due varianti del manifestarsi dell'Energia mentale, che si esplicano tramite una potente influenza sull'immaginazione, il desiderio o la volontà. Questa fascinazione mentale tra

gli animali si manifesta in due campi: il desiderio, in particolare quello sessuale nella conquista del compagno e la volontà, specialmente quella utilizzata per soggiogare la preda, come nel caso del serpente che "incanta" gli uccelli o della tigre che "affascina" animali più piccoli. La fondatezza di questi esempi può essere ampiamente dimostrata dalle scienze naturali.

Di recente, ho letto una relazione di un famoso naturalista il quale, trovandosi un giorno in una regione tropicale, osservò un insetto alato che volava intorno a uno scorpione. Dopo un po', l'insetto cominciò a gettarsi disperatamente verso lo scorpione, animato dal desiderio frenetico di

spezzare l'incanto, ma questi ben presto lo attirò verso di sé e lo divorò. Numerosi viaggiatori narrano che, trovandosi di fronte a un leone, una tigre o un leopardo, si sono sentiti le gambe paralizzate mentre gli occhi dell'animale sembravano esercitare un fascino e un potere particolari su di loro. Io stesso ho constatato le stesse reazioni emotive in un topo vicino a un gatto o in un ratto all'arrivo di un furetto. Allo stesso modo, ognuno di voi avrà notato lo straordinario potere che esercitano gli animali sui loro simili di sesso opposto. Se avete assistito al corteggiamento degli uccelli nella stagione degli amori, avrete osservato il potere che viene esercitato da uno degli uccelli

(indipendentemente dal sesso) per "affascinare" o "incantare" il futuro compagno, mentre l'altro rimane fermo, con le ali frementi e con un'espressione di abbandono negli occhi. Tale comportamento è sorprendentemente simile a quello del medesimo uccello davanti a un serpente incantatore.

A questo scopo cito sempre con piacere un libro del 1847 che riporta moltissimi esempi di fascinazione mentale fra gli animali. Tra i vari casi illustrati, il Professor Silliman narra che un giorno, per attraversare il fiume Hudson a Catskill, dovette passare per un viottolo fiancheggiato dal fiume e da cespugli. La sua attenzione fu attratta da uno stormo d'uccelli che volava

pigolando disperatamente sopra un punto della strada. Guardando con attenzione, il professore scorse un enorme serpente nero, a metà eretto, dagli occhi fiammeggianti come un diamante e la lingua che dardeggiava freneticamente. Questo serpente era il centro di attrazione del moto degli uccelli e sparì impaurito nei cespugli quando egli si avvicinò. Gli uccelli, invece, rimasero talmente impietriti che non riuscirono a fuggire per qualche istante e si posarono sugli arbusti vicini, aspettando evidentemente la ricomparsa del loro "incantatore".

Lo stesso libro narra il caso di un uomo in Pennsylvania, che vide un enorme serpente nero incantare un

uccello; questi descriveva dei cerchi sempre più stretti intorno al serpente, emettendo strida pietose. Stava quasi per finire nella gola del rettile, quando l'uomo intervenne scacciandolo; solo allora l'uccello riuscì a spiccare il volo e a riprendere il suo canto normale.

Si narra anche di uno scoiattolo che correva su e giù fra un ruscello e un grosso albero distante pochi metri; il suo pelo era arruffato e dava segni evidenti di spavento e d'angoscia. La causa era un serpente a sonagli che sporgeva fuori da una cavità dell'albero e che lo fissava insistentemente. La povera bestiola cessò alla fine di lottare e, cedendo al fascino, si buttò vicino alla bocca del serpente. Quando questi era

sul punto di inghiottirlo, fu distratto dal colpo di frusta dell'osservatore e lo scoiattolo, libero dall'incantamento, fuggì via di corsa.

Il Dr. Good è ricordato per i suoi studi accurati sullo strano potere di fascinazione che i serpenti a sonagli esercitano su piccoli animali quali uccelli, scoiattoli, leprotti e altri ancora. Egli narra che questi animali non riescono a distogliere lo sguardo dagli occhi del serpente e che, per quanto apparentemente lottino per fuggire, non possono fare a meno di avvicinarsi sempre di più, attratti da un potere superiore al loro istinto naturale, sino a finire nella bocca del serpente, che per tutto quel tempo è rimasta aperta per

riceverli. Anche il Dr. Barrow narra di molti casi simili, noti ai contadini di tutto il mondo. Valliant, l'esploratore africano, racconta di aver visto in un suo viaggio una gazza marina affascinata a distanza da un grosso serpente che, con gli occhi ardenti e la bocca aperta, si avvicinava progressivamente all'uccello il quale tremava convulsamente ed emetteva strida acute e angosciose. Il viaggiatore uccise il serpente, ma quando andò per raccogliere l'uccello, lo trovò morto, forse di paura oppure ucciso dal violento spezzarsi dell'incantamento. Egli misurò la distanza fra il serpente e l'uccello: era di un metro e venti centimetri.

In una delle prime relazioni della

Società Filosofica, si racconta di un caso in cui un topo fu messo in una gabbia con una vipera. Da principio, il topo sembrava agitatissimo, ma quando questo stato fu seguito dalla fascinazione, il piccolo animale si avvicinò alla vipera, a sua volta immobile con la gola spalancata e gli occhi scintillanti, ed entrò nelle sue fauci facendosi divorare.

Bruse racconta che gli indigeni di una tribù del cuore dell'Africa sono naturalmente protetti contro i morsi di scorpioni e vipere. Essi riescono a tenere questi animali in mano senza alcun timore, tanto da farli apparire privi di qualsiasi resistenza. Infatti, appena vengono toccati dagli indigeni,

sembrano diventare impotenti; talvolta sono così consumati da quest'invisibile potere di fascinazione che muoiono poco dopo. Bruse osserva: "Ho spesso notato che, per quanto la vipera fosse vitale, dava immediati segni di malore quando veniva afferrata dai membri di quella tribù. Inoltre, spesso chiudeva gli occhi e non avrebbe mai morso il braccio di chi la teneva".

Anch'io ho assistito a fatti analoghi. Da fanciullo, nel Maryland, conobbi un fattore che era noto come "l'incantatore di serpenti". Non sono mai riuscito a scoprire come facesse, ma di certo egli esercitava una tale influenza su tanti tipi di serpenti (anche velenosi) che questi rimanevano affascinati dinanzi a lui fino

a che, con un rapido movimento, egli li afferrava per il collo. Spesso portava con sé alcuni piccoli serpenti per compagnia: sembravano molto soddisfatti e, quando il fattore parlava con qualcuno, sporgevano la testa fuori della sua tasca per vedere chi era. Gli altri contadini avevano il terrore di quest'uomo e percorrevano chilometri pur di evitare la sua casa.

Vi sono indubbiamente individui che hanno il potere di incantare cani o bestie feroci a diversi gradi d'intensità. Ho letto il caso di ladri capaci di "sedurre" i più feroci cani da guardia. Lo scrittore svedese Lindecrantz racconta che certi Lapponi hanno il potere di affascinare i cani talmente bene da domare anche

quelli più selvaggi. Molti di voi avranno sentito parlare dei cosiddetti "sussurratori" di cavalli, che si fanno chiudere in una stalla insieme a un animale recalcitrante e, col loro semplice "bisbiglio", giungono a domarlo completamente rendendolo passivo alla loro volontà.

Vi sono anche casi in cui esseri umani sono rimasti "incantati" da un serpente e hanno poi narrato la loro esperienza. Ad esempio, un uomo che stava passeggiando nel suo giardino si trovò d'un tratto davanti a un serpente i cui occhi lampeggiavano in modo particolare. Ne rimase affascinato come per incanto, incapace di distogliere gli occhi da quelli dell'animale. Come egli

affermò poi, gli sembrò che il serpente crescesse a vista d'occhio e assumesse diversi colori brillanti in rapida successione. Fu colto da vertigini e sarebbe caduto accanto a esso se, in quel momento, sua moglie non si fosse avvicinata e, abbracciandolo, non avesse rotto l'incantesimo. Si narra pure di un individuo, trovato da un suo compagno fermo in mezzo alla strada, con gli occhi fissati in quelli di un grosso serpente a sonagli. L'uomo era piegato verso il serpente e stava per cadere fra le sue spire, mentre si lamentava sempre più debolmente dicendo "Mi morderà! Mi ucciderà!" "Ti ucciderà certamente se non ti muovi", gridò il suo amico, "Perché non

fuggi?”. L’altro era completamente impietrito e incapace di rispondere e l’amico dovette afferrare un bastone e colpire il serpente che strisciò via sibilando. L’uomo “affascinato” rimase sconvolto per parecchie ore.

Da ragazzo mi sono trovato anch’io in una situazione simile, benché non tanto grave. Camminando un giorno sotto gli alberi, mi sentii costretto a guardare intensamente un serpente lungo circa un metro, i cui occhi rilucevano come grossi diamanti. In pochi secondi non riuscii a vedere altro che quei terribili occhi che brillavano e mostravano i loro colori al mio sguardo terrorizzato. Per fortuna, il tutto durò solo un attimo perché il serpente strisciò via,

apparentemente ansioso quanto me di allontanarsi. Non saprei dire se sarei stato capace di spezzare l'incantesimo se il serpente non si fosse allontanato. Ciò che ricordo ora, dopo trentacinque anni, è che dopo la prima emozione non ebbi alcun senso di paura, e provai solo grande meraviglia e stupore di fronte al potere di quegli occhi.

Molti esempi analoghi sono riportati nelle pagine dei libri che trattano gli animali, e quasi tutti coloro che hanno vissuto nelle foreste o fra tribù indigene sono stati testimoni di simili avventure. Ho citato questi fenomeni d'induzione mentativa tra gli animali soltanto al fine di dimostrare che si tratta di un principio generale, che si manifesta in

natura, ma lo scopo di questo libro è di studiare le manifestazioni di tale forza fra gli uomini. Concludendo il capitolo, vorrei richiamare la vostra attenzione sulle analogie nell'uso che animali e uomini fanno di questa Energia.

Gli animali la utilizzano per due scopi: per conquistarsi un compagno o per catturare la preda; per quanto strano possa sembrare, gli uomini e le donne fanno altrettanto. Lo charme usato per attrarre un individuo del sesso opposto non è forse affine alla fascinazione sessuale che si osserva fra gli uccelli? L'uso dell'attrazione, che ha lo scopo di influenzare altri esseri umani nel campo degli affari o degli interessi personali, non è affine all'incantamento degli

animali feroci o dei serpenti per assicurarsi la preda? Possiamo dunque concludere che l'evoluzione modifica semplicemente il modo di adoperare questa energia naturale, ma che la forza e il potere rimangono gli stessi nonostante tutte le modificazioni. È perciò della massima importanza comprendere, studiare e proteggerci da questa forza elementare, che si manifesta a tutti i livelli della scala della vita, dal più basso al più elevato.

Capitolo V

La magia mentale nella vita umana

Passando dalla vita animale a quella umana, appare evidente che l'Energia mentale si manifesta ovunque attraverso la telementazione e l'induzione mentativa. Attualmente questa forza è stata rivalutata come efficace strumento per curare le malattie fisiche, molte delle quali derivano proprio da modi sbagliati di pensare, da pubblicità di medicine che suscitano suggestioni negative sulle malattie, e dall'ignoranza

delle masse sugli effetti dei pensieri negativi e delle autosuggestioni deprimenti. Assistiamo anche all'uso dell'Energia mentale per trasformare stati mentali da negativi a positivi, o al suo sfruttamento da parte dei vari culti, sette, organizzazioni, scuole, insegnanti e pubblicazioni che, sotto vario nome e con l'avallo di rinomate "autorità", la manipolano a loro piacimento. Uno degli usi più impropri avviene nelle dimostrazioni e negli spettacoli d'ipnosi che indeboliscono la volontà e la mentalità positiva di chi si presta agli esperimenti. Come qualsiasi altra forza naturale, l'Energia mentale può essere incanalata a beneficio o detrimento dell'umanità, ma rimane sempre se

stessa.

Gli studiosi non devono lasciarsi fuorviare dai molti nomi e termini utilizzati da insegnanti e scrittori che descrivono le varie forme di Energia mentale, definendole concetti “nuovi” o “diversi”, anche se si tratta di cosa antica quanto la creazione e universale quanto l’elettricità o la luce. Quando vi sarete impadroniti dei principi fondamentali di questa grande forza naturale, sarete sempre in grado di riconoscerla qualsiasi siano i titoli, le formule o i mascheramenti sotto i quali viene nascosta.

Il principio dell’Energia mentale si manifesta sotto forma di magnetismo e ascendente personale, sottile

fascinazione di una mente su un'altra o influsso di una persona sugli affetti, emozioni, passioni o pensiero altrui. È identificabile anche nei fenomeni di suggestione nelle cure mentali, sulle quali si basano molte sette e culti, oppure nell'influenza mentale assolutamente deteriore, nota come magia nera. Lo stesso motore è dietro a tutte le manifestazioni, buone o cattive, bianche o nere: è l'azione di una unica grande legge della natura.

Dovunque incontriamo uomini che sembrano esercitare una misteriosa influenza mentale sugli altri. I capi popolo salgono al potere per le loro capacità d'influenzare la volontà altrui. C'è chi consegue onore e alte cariche,

chi ottiene ricchezze e posizioni sociali importanti grazie al suo potere mentale. A volte ci si imbatte in individui che danno l'impressione di possedere un fluido misterioso, che fa sentire la loro influenza e capacità di dominarci. Sembra quasi che emanino una forza del tutto particolare, che inibisce la nostra volontà rendendola incapace di agire liberamente, così che siamo costretti a subire i loro comandi.

Sappiamo bene che alcune persone, quando entrano in una stanza, portano con sé qualcosa d'indefinibile che influenza, positivamente o negativamente, chiunque si trovi vicino a loro. Certe case e negozi hanno atmosfere particolari, percepibili a chi

vi accede. Alcuni luoghi sono deprimenti per chi vi lavora e vive, altri invece risultano gradevoli.

Vi sono persone che riescono a influenzare così intensamente la mente di coloro con cui entrano in contatto, che questi si raggruppano intorno al nuovo "leader" facendo sorgere culti, religioni e "ismi" di vario genere.

Diventa quindi semplice spiegare fino a che punto e in che modo un condottiero, dotato di forte carica magnetica, possa trascinare i suoi seguaci. In questi casi, accade che grandi masse di persone seguano l'individuo come un branco di pecore, e continuino a farlo fino a che non iniziano a proteggersi, avendo finalmente capito i

principi che muovono tali meccanismi.

I vari esempi finora accennati appartengono al campo dei fenomeni dell'Energia mentale, un argomento che vale senz'altro la pena approfondire.

Mai come oggi il problema delle forze mistiche dell'Energia mentale ha attratto l'attenzione di pensatori e scienziati. Nei tempi passati tutto ciò era noto solo a pochi eletti, che tenevano l'argomento gelosamente nascosto alle masse, le quali erano in grado di conoscere soltanto alcuni aspetti superficiali della scienza occulta, per di più adulterati da superstizioni grossolane. Anche oggi, nonostante l'interesse popolare per la materia sia cresciuto enormemente, pochissimi sono

giunti a una comprensione scientifica dell'argomento, mentre la grande maggioranza si avvicina a questa "nuova psicologia" nell'ambito di dogmi e teorie espressi da qualche culto o setta.

L'Energia mentale è nota alla specie umana sotto varie forme sin dai tempi preistorici. Ne riscontriamo tracce nella storia primordiale di ogni popolo, e anche oggi è conosciuta e praticata in modo più o meno elementare da tutte le razze.

La diffidenza dei più a considerare seriamente quest'argomento dipende dal fatto che parecchie forme di scienza occulta sono, in genere, accompagnate dalle più assurde superstizioni e cerimonie. Per questo motivo, non tutti

hanno compreso che sotto idee e manifestazioni stravaganti agisce una legge fondamentale della natura. Dato che questa legge è sempre in azione e che siamo tutti soggetti ai suoi influssi ed effetti, diventa un dovere delle persone intelligenti arrivare a conoscerla per comprenderne il modo di operare, utilizzarne i benefici e proteggersi dagli abusi che ne vengono fatti.

Per spiegare i fenomeni dell'Energia mentale, gli scrittori moderni hanno elaborato molte teorie, ma gli studiosi che hanno affrontato in modo più serio quest'argomento sanno perfettamente che ogni teoria, per quanto abilmente elaborata, è di per sé contraddittoria con

un'altra. Molti lettori si sono perciò progressivamente allontanati dalla ricerca seria, dopo aver constatato l'impossibilità di conciliare opinioni divergenti. Come se non bastasse, sono sorti numerosi culti e sette i cui divulgatori hanno fatto uso della fenomenologia mentale per edificarvi sopra le loro pseudo costruzioni religiose, filosofiche e metafisiche.

Molti culti hanno addirittura preteso il monopolio di questa grande forza mentale e si sono assunti il diritto di essere gli unici guardiani dei suoi segreti, affermando che gli altri sono solo dei miseri imitatori, pur essendo in grado di utilizzare altrettanto bene l'Energia. Tutte le varie sette riescono a

usare l'Energia allo stesso modo e a ottenere la stessa quantità di successi, anche se si negano a vicenda l'effettivo possesso della conoscenza e il diritto di utilizzarla. Non pensate anche voi che sia evidente che tutti utilizzino la stessa grande forza naturale, a dispetto delle teorie contrastanti, e che i risultati si ottengano *nonostante* le varie teorie anziché grazie a esse?

In un lavoro precedente, che è servito da base a questo libro[6], ho raggruppato le varie manifestazioni dell'Energia mentale sotto il termine di "Magia mentale", giustificandolo con la seguente etimologia. "Magia" deriva dalla parola persiana "*mag*" che significa sacerdote. I sacerdoti persiani erano operatori di

miracoli o “magi”, cioè la casta ereditaria sacerdotale dell’antica Persia e della Media. Quest’ordine di magi, culto esoterico del Zoroastrismo, rappresentava il cuore dell’antico occultismo. I suoi membri erano circondati da una fama tale da rendere sinonimi “sapiente” e “mago”. I tre magi, che secondo Matteo compaiono al momento della nascita di Cristo, erano noti come Magi o sapienti che provenivano dall’Oriente.

Dal termine “magi” deriva la parola “magia” che il dizionario Webster definisce come “Scienza occulta che si pensava esser posseduta dai magi, relativa alle forze oscure della natura, o dominio delle potenze segrete attraverso

uno spiegamento di proprietà eccezionali che vanno al di là dei normali poteri umani". Ne consegue che alla parola magia attribuiamo il significato di "dominio delle forze occulte della natura". Il termine stesso indica dunque l'esistenza di tali forze, nonché la possibilità di controllarle e dominarle. Nei tempi antichi si riteneva che la magia fosse in qualche modo collegata con l'utilizzo della mente, in particolare per quanto riguarda la volontà, il desiderio e l'immaginazione. Il mago desiderava qualche cosa, e questa si realizzava quando al desiderio si univa l'immaginazione, rafforzata dalla volontà. In questo contesto, mi è sembrato appropriato utilizzare il

termine “Magia mentale” considerando i vari fenomeni generati dalle manifestazioni dell’Energia mentale.

Notate bene che con l’espressione “Magia mentale” io intendo qualcosa di più del semplice controllo mentale delle forze occulte della natura. Voglio far comprendere che quelle stesse forze occulte presentano caratteristiche e forme mentali proprie e che il loro controllo significa semplicemente l’uso e il dominio cosciente di forze dette occulte, ma possedute da sempre dalla nostra razza, che tutti utilizziamo più o meno consciamente. La capacità di controllare queste forze ci consente di agire in modo perfettamente cosciente su ciò che finora abbiamo usato

inconsciamente. E poiché coscienza e uso razionale significano energia attiva, la cognizione dei principi di queste forze e la loro successiva applicazione procurano sempre potenza a coloro che riescono ad adoperarle positivamente.

È noto a tutti che il concetto di magia è stato sempre commisto a un insieme di credulità, superstizioni, riti e cerimonie prive di senso; da un esame scrupoloso ci si accorgerà subito che queste forme derivano da superstizioni popolari e religioni primitive che la specie umana ha coltivato nel corso degli anni. Nei tempi remoti i maghi appartenevano alla casta sacerdotale, poiché questo era l'unico canale mediante il quale potevano erigere la barriera dei riti

religiosi fra la loro sapienza misteriosa e l'ignoranza delle masse.

Lo studioso attento riesce sempre a cogliere il seme della verità nei rituali degli antichi culti. Questi nascondevano un culto esoterico nella complessità del sacerdozio essoterico. La lampada della Verità ardeva sempre dentro i sancta sanctorum dei templi per coloro che erano sufficientemente edotti da esserne ammessi all'adorazione.

In tutte le tradizioni giunte fino a noi dall'India, Egitto, Persia, Caldea, Babilonia, Grecia e Roma, così come da tutti gli altri antichi centri di civiltà e cultura, troviamo il principio dell'esistenza di qualche potente forza connessa con la mente umana (o meglio

con la volontà), che agisce dietro ai misteri, alle pratiche magiche e ai miracoli. In tutte queste cerimonie, riti e incantesimi, vi era l'idea esoterica che la volontà fosse la vera energia nascosta dietro alle mistificazioni capaci di impressionare l'immaginazione del popolo. L'amuleto e il talismano nascondevano la volontà di colui che li indossava, resa attiva dalla fede e dall'immaginazione dell'uomo ignaro della vera ed effettiva forza.

L'Enciclopedia Britannica giustamente afferma: "Essendovi un evidente rapporto tra oggetto e la sua idea, una delle pratiche fondamentali del mago è quella di tentare di far accadere avvenimenti pensando a loro"; e

aggiunge inoltre: “Elementi magici che non dipendono da spiriti bensì da poteri immaginari e da corrispondenze in natura, di cui gli adepti si valgono al fine di scoprire i principi nascosti e agire su ciò che li circonda con mezzi superiori alle normali capacità umane”.

Lo studioso che saprà leggere fra le righe e che spingerà la sua ricerca più a fondo, potrà constatare la presenza della Magia mentale alla base d’ogni forma di magia, mistero e miracolo avvenuto in qualsiasi epoca e presso qualunque popolazione. Sotto la maschera, egli scorgerà le caratteristiche vere di questa Energia mentale dell’uomo, sempre uguale a se stessa, nonostante le grottesche camuffature.

Potrei riempire numerosi volumi con racconti delle varie forme sotto le quali è stata nascosta l'Energia mentale, ma desidero arrivare velocemente a spiegarvi le sue manifestazioni. Mi limiterò a riassumere molto brevemente alcune delle numerose testimonianze circa l'uso di questa forza. Gli antichi misteri egiziani e greci erano sistemi di forme e cerimonie che nascondevano l'applicazione dell'Energia mentale. I malati erano portati nei templi e lì venivano guariti. La mente del popolo era ossessionata da pensieri di vittoria sulla malattia, inculcati dalla volontà e dalla capacità di suggestione dei sacerdoti. La forza che oggi è nota come "suggestione mentale" era impiegata con

grande abilità dai sacerdoti o maghi allo scopo di tenere assoggettato il popolo.

Ciò non deve indurci a pensare che le forze fossero usate con intenti malvagi. I sacerdoti costituivano le classi governanti, quelle potenze che, lavorando nell'ombra, dirigevano lo stato e si prodigavano per guidare il popolo su una giusta strada, grazie alla conoscenza delle forze occulte. Naturalmente, come sempre accade, non sono mancati coloro che hanno utilizzato questo potere per fini egoistici e malvagi. Tuttavia, possiamo affermare che, in linea di massima, sono stati casi sporadici e isolati.

Siamo a conoscenza di guarigioni avvenute in qualsiasi epoca a opera del

potere della mente; la terapia mentale è stata usata ininterrottamente dai primordi della storia fino a oggi, spesso nascosta sotto un velo di fantastiche imposture. Ciò che noi definiamo suggestione mentale è sempre stato lo strumento usato dalle guide dell'umanità per influenzare, nel bene o nel male, le masse sottoposte alla loro autorità. Ogni grande condottiero è certamente stato un adepto dell'Energia mentale, sebbene alcuni non abbiano mai sospettato la fonte dei propri poteri.

Molti penseranno che sia sacrilego affermare che le applicazioni migliori dell'Energia mentale sono solamente forme più elevate di quelle utilizzate nei riti primitivi e selvaggi, anche quando

queste tendono a innalzare l'umanità verso ideali più alti, a procacciarle successo, salute e felicità. Ma ciò corrisponde a verità. L'Energia mentale, al pari di ogni forza naturale, è al di là del bene e del male; può essere adoperata per fini buoni o cattivi nonostante essa non sia, in sé, né buona né cattiva. Ciò è valido per qualsiasi altra forza naturale, come l'elettricità, il vapore, gli esplosivi. Prendiamone atto e agiamo di conseguenza.

La forza utilizzata da un "guaritore" moderno, quando tratta un paziente per curarlo o infondergli dei pensieri positivi, è la stessa che viene usata dallo sciamano degli indiani d'America coi suoi incantesimi, o dal praticante di

Voodoo, dallo stregone congolese, dalla strega di Salem, dal "Kahuna" delle Hawaii che con la sua preghiera invoca malattia o morte, dagli stregoni del Medio Evo, nonché da colui che esercita i "trattamenti negativi" o il "magnetismo mentale maligno" dei culti moderni. Un'identica forza pervade ogni cosa e lo stesso sangue scorre nelle vene del santo come in quelle del peccatore. La grande energia della natura è una per tutte le cose.

Come l'Energia mentale può essere messa in atto attraverso le preghiere degli adepti di tutte le religioni di fronte agli altari e alle immagini sacre, così la stessa forza può essere indotta ad operare attraverso feticci, scongiuri,

incantesimi, fascinazioni e malie. Il segreto è questo: la potenza non scaturisce dalla sorgente presunta ma dalla mente dell'uomo che la usa. Inoltre, *il potere mentale del paziente è la vera e propria causa dell'effetto che ne deriva*, più di quanto non lo sia quello dell'operatore, poiché quest'ultimo non fa altro che attivare la potenza della mente del paziente.

Risalendo alle epoche passate, notiamo come questa strabiliante Energia mentale venga applicata oggi molto più di quanto non lo fosse in precedenza. Non più proprietà esclusiva di un'élite, la vediamo esercitata in ogni luogo dal momento che è ormai patrimonio di un pubblico molto più

vasto. Spesso accade che coloro che la praticano non hanno la nozione esatta della sua natura e rimangono coinvolti in un vortice di effetti proprio per l'uso egoistico e basso che ne fanno. Molti giocano come fanciulli con questa forza, senza sapere di essere seduti su una cassa di dinamite.

Uno degli scopi di questo libro è proprio richiamare la loro attenzione sulla natura della forza che maneggiano, nonché sui risultati di un suo eventuale abuso. Gli operatori di magia nera sono invariabilmente presi nelle maglie delle loro reti e restano inesorabilmente schiacciati da quel meccanismo psichico da essi stessi creato e divenuto, a un certo punto, incontrollabile.

Per concludere, vorrei richiamare la vostra attenzione sul fatto che negli ultimi anni l'Energia mentale è stata utilizzata per la prima volta a fini commerciali. Le ricette per ottenere ricchezza e successo sono pubblicizzate ovunque. Le istruzioni per l'uso di suggestioni a scopi commerciali sono fornite anche per corrispondenza, mentre le leggi e i principi sono in parte divulgati e spiegati nei libri di vendita, pubblicità o generica suggestione delle masse.

È vero che alcuni uomini d'affari vincenti ricorrono abitualmente a questa forza, in modo consapevole o meno, ma mai prima d'ora è stata trattata come materia dell'addestramento

commerciale. L'America è stato il primo paese a riconoscerne l'efficacia come strumento "per fare dollari". Altri paesi hanno rapidamente seguito l'esempio ed è ormai tempo che coloro che sono a conoscenza della vera natura, dei principi e delle leggi di questo potere, impartiscano agli altri le loro nozioni, affinché l'umanità acquisti piena consapevolezza delle proprie azioni e sia in grado di riconoscere quanto vi è di buono nell'uso corretto dell'Energia, evitandone gli abusi deplorevoli.

Molti studiosi d'occultismo hanno cercato di tener lontano il grande pubblico dai principi fondamentali della legge naturale su cui si basano i fenomeni dell'Energia mentale,

adducendo a giustificazione che sarebbe "pericoloso" per le masse conoscere l'esistenza e le possibili applicazioni di un così gran potere, e che una tale conoscenza deve restare patrimonio di pochi eletti.

Questo modo di porre il problema poteva essere opportuno agli albori della storia del mondo, quando l'ignoranza e la grossolanità delle masse erano tali da giustificare che la divulgazione di questi principi fosse limitata alle caste sacerdotali e a quelle dominanti. Oggi l'argomento non è più valido perché non esistono più porte chiuse nel tempio della conoscenza. Gran parte del sapere occulto è stato messo a disposizione delle masse e

queste insistono per ottenere cognizioni più precise. È ormai tempo di far conoscere tutta la verità.

Il grande pubblico è maturo per conoscere la forza che governa i fenomeni dell'Energia mentale. Tutte le leggi che riflettono questa forza, il suo impiego intelligente e opportuno, tutto ciò che occorre per proteggersi dal suo abuso, devono essere ormai svelati. In un tempo come il nostro, in cui ferve la ricerca psichica, non è più possibile che motivi bassi ed egoistici prevalgano su interessi generali.

È ormai troppo tardi per negare o ignorare l'esistenza di questa straordinaria forza naturale, che è la ragion d'essere di tutti quei fenomeni

che costituiscono le manifestazioni esterne dell'Energia mentale. Troppe testimonianze sono ormai a conoscenza del pubblico da poterle far passare come casi di pura immaginazione. Molte persone hanno assistito a vari trattamenti dei guaritori, hanno sentito parlare di corsi sull'ipnotismo e sul mesmerismo, hanno avuto modo di osservare gli effetti positivi e negativi di ciò che viene chiamata suggestione. Partiamo dunque dal presupposto che tutte queste manifestazioni, nella loro apparente diversità, hanno un fondamento comune che è necessario comprendere a fondo.

La specie umana ha sempre conosciuto l'esistenza di un potere naturale impiegato più o meno

consapevolmente allo scopo di influenzare le menti umane, animali o addirittura gli oggetti. Nei tempi antichi l'uso di questa forza era noto come magia (bianca e nera), arte mistica, potere divino, miracolo, fascinazione, incantamento, negromanzia e altro ancora; è importante prendere atto che questa grande forza naturale può essere utilizzata per scopi nobili e per quelli più abietti.

Come qualsiasi altro fenomeno naturale, ad esempio l'elettricità, il vapore o i raggi X, questa potente energia può essere adoperata per i fini più nobili e utili ma, se usata in modo inopportuno, può arrecare danni gravissimi. Nonostante i risultati siano

opposti, l'energia adoperata è sempre la stessa poiché le forze naturali non possiedono in se stesse il bene o il male. La loro funzione e i loro fini rispondono alle leggi della loro natura, al di là di qualsiasi problema etico. Ciò può sembrare strano e terribile, ma basta rifletterci un attimo per comprendere che questa è una caratteristica di tutte le forze naturali e che la questione del bene e del male, nonché della conseguente ricompensa o punizione, appartengono a un altro piano di vita.

È lecito quindi chiedersi perché voglio divulgare ai più una forza sconosciuta, capace di produrre indifferentemente il bene o il male. La risposta è semplice. L'ignoranza non

protegge da nulla, poiché la conoscenza è sempre posseduta da pochi che hanno il potere di usarla a spese di molti. Quante più informazioni vengono fornite su un argomento, tanto maggiori sono le possibilità che esso sia ben compreso e quindi opportunamente usato. Se una cosa è buona, è giusto che venga divulgata; se è cattiva, è importante che se ne dimostri il perché per dare al pubblico un'arma di difesa.

Il pericolo maggiore, dunque, non consiste nel portare alla luce un argomento, ma nel nasconderlo e far sì che pochi possano adoperarlo senza controllo. Il progresso e la civiltà seguono sempre una parola d'ordine giustissima: "fare luce". Questa esigenza

è particolarmente sentita nel secolo che stiamo vivendo, in cui l'interesse per l'occultismo ha fatto conoscere a numerose persone i problemi connessi con l'Energia mentale e con le sue applicazioni. Spesso i poteri che ne derivano vengono usati in modo scorretto su persone ignare della materia per pochezza di cognizioni. È necessario dunque che qualcuno faccia luce affinché l'Energia mentale possa esser conosciuta per ciò che effettivamente è: una grande forza della natura, suscettibile agli usi più nobili e più bassi.

In questo libro desidero indicarvi i rimedi in grado di proteggervi contro l'uso improprio di questa Energia e

illustrarvi i meravigliosi risultati delle sue applicazioni. Se esiste un veleno, io vi fornirò l'antidoto; ma tenete presente che non stiamo parlando di un veleno più potente di quanto possano essere, per esempio, gli esplosivi, il vapore o l'elettricità. L'ignoranza non protegge da nulla. La verità e i fatti devono essere perseguiti fino in fondo: ci accorgeremo allora che in natura ogni forza passibile di usi negativi può trovare il suo antidoto nella natura stessa.

Non soffermiamoci però solo sugli aspetti sgradevoli: l'Energia mentale presenta anche dei lati molto attraenti. Questa forza si è rivelata all'uomo proprio nel momento di maggiore bisogno. Egli ha fatto uso delle forze

meccaniche per eliminare ogni ostacolo eretto dalla natura contro la sua evoluzione. Ora il suo interesse è orientato verso forme di energia più alte, desideroso di conquistare nuovi mondi, e riuscirà nel suo intento grazie alla mente piuttosto che ai suoi muscoli. La nostra razza ha davanti a sé grandi imprese e una delle più grandi forze della natura, l'Energia mentale, sta contribuendo a creare il super-uomo. Attraverso essa l'uomo potrà combattere l'ignoranza e il materialismo e giungere alla conoscenza grazie alla Mente Universale che gli consentirà di compiere ciò che prima era giudicato impossibile.

In questo libro parlerò dell'Energia

mentale in modo scientifico, come di una qualsiasi altra forza naturale, indicandone i principi e gli usi senza occultarne il funzionamento. Nel caso di applicazioni utili, le istruzioni saranno estremamente dettagliate per fornirvi tutte le opportunità possibili di accedere a questa forza. Qualora si tratti di applicazioni dannose, vi insegnerò come prevenire, ovviare e neutralizzare gli effetti per garantirvi il massimo della protezione, esattamente come se stessi impartendo lezioni sull'elettricità, sul vapore o sugli esplosivi.

È possibile che questo trattato attiri numerose critiche da parte di chi ritiene che il pubblico non sia ancora pronto per tali conoscenze. Non ho alcuna

simpatia per tale atteggiamento, poiché credo che l'umanità sia pronta ad accogliere *tutta la verità*. Sono convinto che quanto maggiore è il grado di conoscenza, tanto più è grande quello del potere e dello sviluppo. L'ignoranza non porta la felicità e tenere un uomo all'oscuro di un fatto naturale per proteggerlo dai suoi effetti equivale a lasciargli accendere una sigaretta mentre è seduto su un barile di polvere da sparo. Per usare un altro paragone, è come consigliargli, in presenza del pericolo, di seppellire la testa nella sabbia come uno struzzo anziché affrontare con fermezza il pericolo che si avvicina. Non credo all'ignoranza, né all'oscurantismo. Il mio scopo è "Fare

luce!”.

Capitolo VI

I poli mentativi

Qualunque cosa sia l'Energia mentale nella sua più intima essenza, dal punto di vista operativo può essere considerata molto simile all'elettricità. Come l'elettricità, infatti, la mente ha due poli, o fasi, viaggia in correnti, agisce per induzione ed è di natura vibratoria. Inoltre possiede energia radiante, cioè irradia costantemente energia attiva sotto forma di raggi, vibrazioni od onde. Recenti scoperte scientifiche lo hanno dimostrato e nei prossimi anni il mondo rimarrà sorpreso

dalle nuove scoperte che verranno fatte in questo campo. Già ora si prevede la possibilità di realizzare fotografie mentali e strumenti per misurare le onde telementali.

Considero il cervello un trasformatore naturale dell'Energia mentale universale, ossia un convertitore di energia in pensiero, desiderio, volontà. Il cervello non *può* creare l'Energia mentale, ma soltanto trasformarla e convertirla in forme utilizzabili. La scienza è propensa a credere che ogni processo cerebrale impieghi qualche tipo di energia e che produca una combustione di sostanza cerebrale. Quando una pila elettrica produce elettricità, si verifica la

combustione di alcuni suoi elementi; analogamente quando il cervello produce attività mentative assistiamo alla combustione di sostanze cerebrali. Tuttavia, la scienza ci insegna che l'elettricità non viene mai creata, ma che è semplicemente una parte dell'elettricità universale convertita o trasformata; lo stesso vale per le correnti cerebrali.

Parliamo ora dei due poli mentativi. In questo libro parto dall'assunto che in ogni manifestazione di Energia mentale vi siano due poli o fasi distinte. Chiamerò questi due poli rispettivamente "polo emotivo" e "polo motivo", dove per *motivo* intendo "ciò che agisce, vuole, muove, sceglie e

controlla", e per *emotivo* "ciò che manifesta sentimento, emozione, passione e sensazione". Queste definizioni sono valide per l'uso che farò dei due termini e le potrete riferire ai poli mentali, assumendo che il polo motivo sia la "volontà" e il polo emotivo il "sentimento".

Il polo emotivo si manifesta attivamente come *desiderio-forza*, quello motivo come *volontà-potenza*.

Questi due poli svolgono un ruolo importantissimo nella telementazione. Non solo il desiderio genera una risposta da parte della volontà, ma, come vedremo più avanti, sono entrambe due forze attive che agiscono e reagiscono sui poli del desiderio e della

volontà altrui. Tutte le teorie e le applicazioni pratiche dell'Energia mentale si basano su questo principio.

Un *desiderio-forza* molto intenso può risvegliare la volontà di un'altra mente, facendo originare vibrazioni che generano desideri analoghi. A sua volta, l a *volontà-potenza* può risvegliare il desiderio nella mente altrui e originare un'azione corrispondente. Può inoltre dominare la volontà degli altri e renderla prigioniera. Volontà e desiderio, combinati in correnti mentali, possono generare un effetto congiunto sulla mente di altri individui per induzione telementativa. Entrambi questi poli producono effetti di grande intensità e potenza che si manifestano in fervida

attività, in rapporto a ben note leggi. Prima di procedere, consideriamo l'argomento del *desiderio-forza* e *volontà-potenza.*

Coloro che hanno studiato i fenomeni dell'Energia mentale accettano generalmente la teoria secondo cui il pensiero del trasmettitore agisce su altri individui. Anch'io, per un certo periodo, ho pensato che questa ipotesi fosse corretta e sono caduto nello stesso errore. In seguito ho dovuto cambiare parere al riguardo.

Naturalmente, chi ha approfondito l'argomento saprà che la trasmissione del pensiero è cosa certa e che la telementazione è una realtà acquisita. Ma esiste una grande differenza tra la

trasmissione dei pensieri come messaggi telegrafici e il fatto che gli individui possono essere influenzati o condizionati dal desiderio e dalla volontà altrui. Fra questi due concetti esiste la stessa differenza che nella vita quotidiana separa il pensare e il fare. È notoriamente possibile trasmettere i propri pensieri in modo che un altro individuo possa riceverli. E con ciò? Dove sono l'azione e la costrizione? È evidente che la forza reale va ricercata in qualche meccanismo più elementare e più vitale della mente che non nel pensiero logico e razionale. Cos'è il pensiero? Il dizionario Webster lo definisce "Un esercizio della mente nelle sue più alte forme: riflessione e

meditazione". Non vedo qualità dinamiche in tutto ciò: dobbiamo pertanto ricercare nella mente qualcosa che possieda forza e potenza più elementari.

Riflettiamo un attimo. Quale parte della mente produce la maggiore forza motrice? Non è forse quella che genera ciò che definiamo emozioni, sentimenti, desideri e passioni? Questa forza motrice si può dunque riassumere nei due elementi desiderio e volontà? Riflettete attentamente.

Perché avete fatto questa o quella cosa? Forse perché ci avete ragionato freddamente e avete agito grazie all'impulso che ne è scaturito o perché *volevate* e *desideravate* farlo? L'azione

non è sempre preceduta e originata da sentimento e desiderio? Inoltre, non pensate che il pensiero possa essere utilizzato come uno strumento per meglio manifestare questo sentimento o desiderio? Avete mai fatto qualcosa, tranne che se costretti, senza desiderarla? Il desiderio non è sempre stato la causa di ogni vostra azione?

Il desiderio è il grande potere che incita la mente all'azione. E l'azione avviene sempre conformemente al desiderio, pur tenendo conto dell'influenza moderatrice della ragione e di quella restrittiva della volontà. Mi soffermerò più a lungo sulla volontà in un secondo tempo; mi preme ora approfondire ulteriormente il concetto di

desiderio che è alla base del vero potere emotivo.

Il desiderio ha origine nelle regioni inconsce della psiche umana ed è spesso possibile sentirlo prima che affiori alla coscienza, attraverso un vago e indefinibile senso di inquietudine e malcontento. Dopo qualche tempo, raccolta una sufficiente energia, emerge sul piano della coscienza e chiede che gli venga data espressione. Quando parlo di desiderio, naturalmente, mi riferisco a ogni sua manifestazione, nobile o bassa che sia. Molte persone identificano il desiderio solo con brame di natura mediocre, ma in realtà il suo significato è semplicemente il sentimento di un bisogno che può essere

anche la più alta aspirazione della mente umana.

Tutte le manifestazioni di desiderio esercitano una grande influenza attraverso la Legge dell'Attrazione mentativa che attira le cose verso di noi o le respinge. Ciò avviene sul piano conscio e inconscio e costituisce la nostra vera natura.

Il guaio è che permettiamo al nostro *desiderio-forza* di disperdersi diminuendo il suo potere di attrazione. Solo quando apprendiamo il segreto della concentrazione attraverso la volontà, possiamo ottenere grandi risultati. La volontà, infatti, dirige e controlla il *desiderio-forza* e da essa dipende il suo uso più o meno efficace.

Il *desiderio-forza* ha effetto non solo su chi ci è vicino, ma può essere adoperato anche nei confronti di persone lontane da noi migliaia di chilometri. È la forza immensa generatrice di molte forme di Energia mentale che, se concentrata e diretta dalla volontà, può esercitare la sua influenza su individui sparsi in qualsiasi punto del mondo. Al suo confronto le energie sviluppate dai raggi X e dall'elettricità sono insignificanti. È in grado di muovere cose cieche e senza vita, così come pensieri, passioni e azioni umane. Regola il mondo e i suoi destini e può essere, come ogni altra forza naturale, adoperata per il bene o per il male, giacché racchiude in sé entrambi gli

stati.

Quale fase dell'attività mentale ritenete che sia più determinante nella motivazione delle nostre azioni, il freddo ragionamento su concetti metafisici astratti oppure un'ondata calda di sensazioni, emozioni e passioni? Tra le passioni vorrei includere amore, odio, ambizione, aspirazione, coraggio e desiderio.

Il desiderio è alla radice di tutti i sentimenti. Prima di poter amare, odiare, nutrire aspirazioni, ambizioni, manifestare coraggio o energia, dobbiamo desiderare. Tutte le azioni della vita sono subordinate ai desideri consci o inconsci. Il pensiero astratto è freddo e privo di quella vitalità e calore

di cui pulsa la vita quando ci porta all'azione.

Non solo veniamo trascinati all'azione, ma quando il desiderio è sufficientemente forte, esce dalle nostre menti come grandi onde o nuvole d'invisibile e sottile energia e si muove verso l'oggetto bramato, attirandolo verso di noi. Quando entriamo in contatto con una persona che ha imparato a concentrare il suo *desiderio-forza,* è possibile sentire realmente l'urto delle onde che emana. Chi di noi non si è imbattuto in individui che sembravano essere la personificazione del desiderio e della volontà?

La fonte del *desiderio-forza* esiste in ogni persona e può essere sviluppata in

modo impensabile. Per la maggior parte degli uomini, i desideri non si spingono oltre alla realizzazione dei semplici "bisogni". Questi individui desiderano in modo molto blando e non potranno mai mettere in azione il loro *desiderio-forza* al punto da attirare a sé le cose. I più non sanno desiderare e, generalmente, per ottenere una cosa si limitano a chiederla. Non sanno cosa vuol dire essere presi da un desiderio irrefrenabile che li riempie di forza potente, facendo loro *pretendere* ardentemente ciò che vogliono. Sono come pecore, piccioni o conigli tranquilli e mansueti, mentre gli individui forti, animati da potenti desideri, sono pronti come fiere a

impadronirsi di qualsiasi cosa venga loro sotto gli occhi. Ed è giusto che sia così, poiché hanno permesso che la forza e il vigore elementari di cui ci ha dotati la natura, venissero sopraffatti dai raffinamenti di una civiltà che ci ha fatto perdere tutto ciò che possediamo di naturale e di vero. Sono ridotti a mendicare dalla natura, anziché dominarla.

Le forze della natura sono a disposizione dell'uomo vigoroso e deciso, al quale basta bussare alla porta del successo e aspettare che gli venga aperta. Invece di comportarsi in tal modo, la maggior parte degli uomini restano seduti sulle scale a disperarsi perché la porta rimane chiusa. Nel nome

del potere umano, amici miei, alzatevi e riempitevi di desiderio ardente, bussate con il vostro pugno di ferro esigendo che la porta vi venga aperta. Vedrete che questa si aprirà immediatamente.

Il *desiderio-forza* è dunque una grande forza mentale che sottostà ai fenomeni della Magia mentale, ma senza l'aiuto della volontà è come il vapore non compresso, o come munizioni sparate a vuoto: energia sprecata. La leva di questo grande potere, che permette di orientarlo in una direzione precisa e di renderlo efficace, è la volontà. Analizziamola quindi più in dettaglio.

Quando si combina al desiderio, la volontà svolge due funzioni: direzione e

protezione. Essa risveglia, dirige, limita e concentra la grande forza occulta del desiderio. Ciò che generalmente è noto sotto il nome di *volontà-potenza*, spesso non è altro che il *desiderio-forza* fortemente concentrato e diretto verso un fine specifico. Ricordatevi questo concetto perché vi aiuterà a chiarire meglio l'argomento. Quando si sente parlare di *volontà-potenza*, spesso ci si riferisce ad un *desiderio-forza* controllato, concentrato e diretto dalla volontà. Lo sforzo di quest'ultima consiste proprio nel guidare il desiderio secondo il grado di *volontà-potenza* insito nella propria mente e in quella altrui, risvegliando vibrazioni analoghe di azione o di dipendenza.

L'idea di *volontà-potenza* vi è senz'altro più familiare di quella di *desiderio-forza*. Tutti riconoscono la forza strabiliante della volontà e sono a conoscenza di qualche fatto meraviglioso avvenuto grazie al suo potere. Ben pochi sono invece coloro che si sono soffermati a considerare che, senza l'esistenza del desiderio, non potrebbe esistere alcuna manifestazione di volontà. Se non si desidera, ossia se non si *vuole* fare una cosa, la *volontà-potenza* non si manifesta. D'altra parte, se si desidera fare qualcosa, ma non si applica o risveglia la volontà, non vi sarà alcuna azione. Il desiderio, dunque, desta la volontà e quest'ultima può stimolare il primo. Entrambi agiscono e

reagiscono vicendevolmente. Per ottenere i risultati migliori, dobbiamo far sì che i due elementi agiscano all'unisono: un individuo ben esercitato può tenerli sotto controllo e farli agire in armonia.

La *volontà-potenza* è qualcosa di più della semplice determinazione ad agire; è una forza vivente che produce un'influenza mentale. Desiderio e volontà sono gemelli che manifestano insieme ciò che è a noi noto come Mentazione dinamica.

L a *volontà-potenza* non è una semplice facoltà mentale: è un attributo potente la cui influenza può estendersi molto oltre la mente di chi la manifesta. Le azioni più strabilianti degli adepti

occultisti erano originate dalla telementazione operata da una *volontà-potenza* ben addestrata. I grandi uomini della storia hanno tratto la loro forza da questa *volontà-potenza*, dopo averla sviluppata a livelli straordinari.

La volontà si manifesta in due modi: attraverso il dominio della propria mente e il dominio della mente altrui. È evidente che la seconda forma è pressoché impossibile se non si è raggiunta la prima. Innanzi tutto, è necessario esercitare la propria mente fino a tenerla totalmente sotto il controllo della volontà, impedendole di divagare e costringendola a marciare dritta verso lo scopo. Quando la mente è sufficientemente esercitata e obbediente,

allora è possibile dirigere le proprie correnti mentative su altri individui; fino a che la mente è dispersiva, non è sperabile concentrare sugli altri una volontà che è già sprecata all'origine. Solo quando la mente è totalmente conquistata dalla volontà, è possibile accedere ad altri territori.

Il termine *volontà-potenza* è in genere usato per designare fermezza o determinazione. La volontà determinata è un potente fattore di successo e credo che sia importante prenderne atto, perché dietro ogni manifestazione esteriore dell'influenza mentativa si può riscontrare la volontà decisa dell'individuo. Quanto più determinata e ferma è la volontà, tanto più forte sarà

l'influenza mentale da lui emanata. Un'affermazione di questo genere non richiede ulteriori dimostrazioni, mi limiterò quindi a riportare alcune citazioni di studiosi e scrittori appartenenti a epoche diverse.

Buxton sosteneva che "Più invecchio e più mi convinco che le differenze fra gli uomini deboli e quelli potenti restano nell'energia, nella determinazione invincibile verso uno scopo ben definito e quindi nella vittoria o nella morte. Questa qualità consentirà di realizzare tutto ciò che può essere conseguito al mondo; nessun altro tipo di talento tramuterà una creatura a due gambe in un vero uomo".

Donald G. Mitchell affermava che "Il

fermo proposito manifesta il vero uomo: è quella volontà forte e indomabile che abbatte difficoltà e pericoli, come un ragazzo che attraversa le distese ghiacciate dell'inverno con l'occhio e la mente ardentemente rivolti verso la meta. La volontà rende gli uomini giganti".

Disraeli invece commentava "Dopo aver a lungo meditato, mi sono convinto che un uomo dai fermi propositi non può che conseguire risultati positivi; nulla può resistere a una volontà decisa a rischiare l'esistenza per il conseguimento dei suoi scopi".

Foster disse "È strabiliante notare come le circostanze della vita si pieghino di fronte a uno spirito che non

vuole inchinarsi a esse. Davanti a una volontà determinata è curioso constatare come le circostanze si rendano malleabili e gli lascino libertà di azione".

Come abbiamo visto, l'uso della volontà come proiettore di correnti mentative è la vera base di tutta l'induzione mentativa, sotto qualunque nome si manifesti. La fase della volontà nota come telementazione è quella che colpisce l'osservatore con maggior intensità. Le correnti di volontà di un uomo forte si estendono ben oltre i limiti del suo cervello, e influenzano persone e cose costringendole a operare secondo i suoi desideri. Molti uomini hanno esercitato la propria volontà su altri

fisicamente molto lontani e ciò che è spesso noto come trasferimento del pensiero, telepatia o influsso mentale è in realtà la trasmissione della volontà nello spazio. La volontà è una forza vivente che può essere proiettata a distanza; agisce sugli altri, se questi non reagiscono proteggendosi dall'aggressione, e li permea di un'essenza mentale a loro estranea.

Desiderio e volontà sono le forme di mentazione più elementari del pensiero e ne costituiscono il fondamento essenziale. Si può dire che esse precedono il pensiero e sono alleate indivisibili di ciò che chiamiamo sentimento. Molte persone vivono quasi esclusivamente sul piano del sentimento

ed esercitano pochissimo il pensiero: il bambino sente, desidera e vuole prima di riuscire a pensare. Desiderio e volontà rappresentano quindi il canale da cui si sviluppa il pensiero.

Un autore moderno di misticismo ha scritto: "Nell'universo non esiste alcuna forza al di fuori della forza di volontà", facendo riferimento alla grande energia naturale nota come Volontà, di cui sono manifestazioni il desiderio e la volontà umana. Il desiderio è una forza naturale e può essere utilizzato, gestito, controllato e diretto come qualsiasi altra forza naturale. Ciò che noi conosciamo come *volontà-potenza* è la fase positiva del desiderio ben guidato. Gli orientali hanno coltivato la *volontà-potenza* fino

a livelli che sembrano miracolosi all'uomo occidentale. In questo modo essi compiono cose talmente prodigiose da confondere e mettere in difficoltà la scienza occidentale. Anche l'Occidente possiede i suoi uomini dalla "volontà di ferro", la cui influenza è pubblicamente riconosciuta. In Oriente queste persone sono generalmente eremiti o saggi, mentre in Occidente si tratta per lo più di uomini d'azione, "leader", grandi industriali e altri personaggi influenti.

L'Energia mentale è l'essenza dell'influenza mentale e comprende la fase di azione impellente, forte e positiva, nota come polo motivo, e la fase di desiderio, attrazione e fascinazione, definita polo emotivo.

L'Energia mentale si manifesta sia nel desiderio che nella volontà; possiamo dire che la volontà rappresenta il lato maschile dell'Energia mentale, mentre il desiderio quello femminile. Può esservi utile fissare questi elementi nella mente, associandoli al concetto di maschile e femminile.

Vorrei che consideraste il *desiderio-forza* come un'energia calda, fiera e costruttiva che sta alla base dell'Energia mentale, e la *volontà-potenza* come una forza fredda e acuta che dirige e controlla l'Energia. Fissando queste immagini nella vostra mente, vi sarà più facile identificare le due fasi secondo le necessità.

Oltre alla sua funzione direttrice, la

volontà assolve il compito fondamentale di limitare il *desiderio-forza*. Attraverso il controllo dell'Io e l'influenza raziocinante del giudizio, la volontà può impedire l'espressione di desideri illeciti e dannosi respingendoli e impedendone il manifestarsi. È fondamentale che l'individuo riesca a dominare la sua volontà, poiché in tal modo non solo esprimerà i suoi desideri con immensa efficacia, ma avrà anche la possibilità di limitare quelli dannosi e di impedire che si tramutino in azioni.

L'altro importante ruolo della volontà è di agire come protezione. La volontà respinge l'influenza e le vibrazioni delle altre menti e ci rende immuni da onde pensiero indesiderabili; crea, cioè,

intorno a noi un'aura protettiva che respinge onde di pensiero o vibrazioni negative, inviate più o meno consciamente. Se applicata adeguatamente, la volontà agisce da isolante contro gli attacchi diretti al polo del desiderio della nostra mente e impedisce alle vibrazioni di colpire. Inoltre, se opportunamente allenata e rafforzata, la nostra volontà potrà anche resistere agli assalti più potenti delle volontà di chi vorrebbe soggiogarci mentalmente.

Capitolo VII

Desiderio e volontà nelle fiabe

Circa un anno fa scrissi la "Favola della coppia Mentativa", un'allegoria scherzosa che racconta una verità importante distinguendo tra le fasi motive ed emotive della mente. Leggetela collegandola a quanto vi ho appena detto su volontà, desiderio e immaginazione; vedrete ciò che avviene quando il polo emotivo viene lasciato libero.

Ognuno di noi, uomo o donna, ha un

castello mentativo, abitato da una coppia: Volos ed Emotione. Volos si allontana spesso lasciando sola Emotione, finché un giorno arriva un forestiero affascinante che la incanta; Volos non si accorge del pericolo e continua a viaggiare irretito da mete lontane, lasciando Emotione sempre più sola.

È importante riconoscere il valore di Emotione e mantenere Volos di guardia al castello, senza consentirgli distrazioni. Ascoltate il consiglio del saggio nella favola: è una lezione importante per tutti.

La Favola della coppia Mentativa

C'era una volta nella terra di

Mentalvania, un castello meraviglioso che si chiamava “Il castello Mentativo” nel quale abitavano un cavaliere e una dama, “La coppia Mentativa”. Erano felici benché sposati e vivevano in armonia perché sapevano rendersi utili l’uno all’altra; nessuno dei due si sentiva completo o lavorava bene se l’altro non era presente.

L’uomo si chiamava Volos, che vuol dire volontà, e la donna Emotione, che nella lingua di quel paese significava un insieme di emozione, desiderio e immaginazione. Queste due persone avevano nature completamente diverse. Volos era duro, forte, inflessibile e positivo, amava perseguire le cose fino in fondo, pieno di voglia di vivere e di

vitalità; provava quasi un certo gusto nel ricercare le difficoltà per superarle, sempre pronto a offrire a Emotione ciò che desiderava o di cui aveva bisogno. Era inoltre estremamente sicuro di sé, fermo, anche se la sua fermezza non era cocciutaggine, e forte come deve esserlo un bravo guerriero che difende il suo castello. Emotione era invece tutt'altro tipo: piena d'immaginazione, emotiva, credulona, ricca di desideri e simpatie, curiosa e facilmente impressionabile. Volos era tutto volontà e pensiero, Emotione solo sensazioni.

Volos aveva un carattere molto forte, ma gli mancavano alcune qualità indispensabili al successo possedute invece da Emotione che lo bilanciava

sempre. Volos doveva capire a fondo tutto, mentre Emotione intuiva velocemente. Quando Volos chiedeva a Emotione il perché delle sue conclusioni, lei gli rispondeva con dei vaghi "Perché sì" che lo irritavano ma che aveva imparato a rispettare, perché lo avevano aiutato ben più di una volta. Emotione aveva sogni e visioni lungimiranti che Volos perseguiva e ai quali dava concretezza. Emotione era capace di vedere esattamente cose che si sarebbero svolte anche dopo anni ed era animata da desideri ardenti che trasmetteva a Volos, spingendolo ad agire in campi che altrimenti non avrebbe mai affrontato. Emotione era il fuoco e Volos l'acqua. L'acqua

tratteneva il fuoco entro limiti ragionevoli, ma il fuoco scaldava l'acqua creando il "Vapore dell'Azione". Questa coppia era perciò destinata a prosperare sempre di più.

Purtroppo, il serpente entrò nel giardino dell'Eden, e un forestiero affascinante vagabondò verso il Castello Mentativo portando con sé solo guai.

Un giorno Volos si allontanò dal castello per qualche ardua impresa lasciandolo senza guardie. Aveva però raccomandato a Emotione di tenere il ponte levatoio ben chiuso e di non affacciarsi alla finestra, perché i boschi all'esterno erano pieni di pericoli. Emotione aveva seguito le sue istruzioni, ma la sua curiosità femminile ne era

rimasta stuzzicata. Molte volte aveva sentito bussare alla porta; come ordinatole, non ci aveva badato e aveva persino evitato di guardare dal buco della serratura, anche se non vedeva che male poteva fare una sbirciatina.

Quel giorno la sua curiosità fu troppo forte e, quando sentì bussare, si affacciò senza esitazione. Vide un forestiero dal sorriso affascinante, forte come Volos ma con il tocco di femminilità che a lui mancava. “Ah” disse Emotione “ecco l’uomo che mi può capire davvero”. Il forestiero le sorrise e guardandola negli occhi con intenzione le chiese di entrare. “No, no” disse Emotione “non posso farvi entrare perché Volos me lo ha proibito”. “Ah, bella dama” disse lo

straniero “Volos avrà le sue ragioni, ma è fuori tempo e fuori moda. Non capisce le cose come riusciamo a fare noi due. Lasciatemi entrare.” Emotione cadde così nella trappola.

Quando Volos tornò a casa scoprì che Emotione si era abbonata a “Arte e Design per la donna di classe”, un’opera magnifica pubblicata dai DeLuxe Bros., Fifth Avenue, in 824 fascicoli, al prezzo promozionale di 5 dollari a fascicolo, i cui primi 739 sarebbero stati consegnati a breve. Volos urlò e si arrabbiò molto ma non ci fu niente da fare, i contratti erano stati firmati.

Questo fu solo l’inizio, Volos non capì la situazione e si limitò a sgridare Emotione che pianse amaramente. Il

sottile veleno continuò la sua opera e quando Volos si assentò nuovamente, la stessa scena si ripeté e il forestiero affascinante fu ammesso al castello. Quando Volos tornò a casa trovò il castello arredato dalle segrete fino ai torrioni con tappeti carissimi, mobili e vari altri ornamenti acquistati da Morganstern Pagamenti Personalizzati, a comode rate settimanali di 100 dollari per un totale di 1000 dollari. Scoprì inoltre che su ogni torretta erano stati installati impianti parafulmine ad alta tecnologia pagabili con cambiali controfirmate e inappellabili. Volos giurò sulla barba di Marte di non allontanarsi mai più da casa e così fece.

Il forestiero era però molto più furbo:

pochi giorni dopo, arrivò al castello cantando e ballando un gruppo di saltimbanchi. Volos si sedette fuori del ponte levatoio e si distrasse con i loro giochi fino a rimanerne completamente rapito. Uno dei saltimbanchi, che altro non era che l'affascinante forestiero, riuscì a intrufolarsi in casa fino a raggiungere Emotione.

Volos seguì con lo sguardo i giocolieri fino a che non si allontanarono del tutto e rientrò in casa. Gli venne incontro Emotione in lacrime, terrorizzata dalle scenate che sarebbero seguite. "Oh, mio signore, me meschina, sono di nuovo nei guai. Ho appena ordinato dal fascinoso straniero un organo a canne che suona da solo, con

grande perizia e sentimento, qualsiasi musica che va dalla Vedova Allegra alle Toccate e Fughe di Bach."

"Cielo!" urlò Volos "Sono stato nuovamente ingannato dal forestiero. Non dovrò più distrarmi con scene allegre per non fare la figura del cretino. Aha! Sono di nuovo me stesso. La prossima volta che arriverà, lo assalirò con la potenza della mia spada e ne farò polpette".

Purtroppo Volos dovette subire nuovamente il fascino del forestiero sulla povera Emotione. Volos era seduto davanti al cancello socchiuso del castello pensando "Con me qui nessuno riuscirà più a entrare", quando arrivarono i rappresentanti di un

comitato che si sedettero vicino a lui e iniziarono a discutere a lungo sul futuro raccolto, le elezioni a venire, la questione giapponese, i suicidi di massa, la nuova teologia, quanti anni ha veramente Anna, il problema della collisione tra la forza irresistibile e i corpi immobili, il numero dei canali su Marte e molti altri temi affascinanti d'attualità. I visitatori erano talmente interessati alle opinioni di Volos che, pur essendo di altro parere, dovettero ammettere che egli aveva tutte le ragioni e che la sua logica era invincibile e non faceva pecca. "È strano" disse Volos "ma è vero, per qualche motivo io ho sempre ragione!".

Pensando a questo singolare

fenomeno, si addormentò stanco per la fatica delle argomentazioni, per le attenzioni a lui dimostrate e la gioia delle sue vittorie verbali. La natura ha i suoi limiti anche in una persona forte come Volos. Mentre dormiva, l'affascinante forestiero (che in realtà era il capo dei visitatori) entrò nel castello e riuscì a vendere a Emotione numerose azioni di miniere in disuso, un'automobile nota come il "pericolo giallo", 5000 riproduzioni artistiche di scimmie e altri articoli di inestimabile valore. Quando Volos scoprì quanto era successo pianse amaramente e affermò che non poteva trattarsi altro che dell'opera del perfido Barone della Faina. Chiamò dunque a sé un vecchio

saggio.

Il vecchio saggio li ascoltò e disse: "Miei cari ragazzi, la vostra è una triste storia ma possiamo aggiustare tutto senza pensare al divorzio. Il problema è questo: Volos senza Emotione non ha desideri né incentivi. Non desidera nulla e pertanto non fa nulla. Senza Emotione la sua vita è piatta e priva d'immaginazione; con una vita così, tanto vale essere delle mummie.

D'altro canto, senza Volos Emotione è puro fuoco di desiderio, immaginazione illimitata, facoltà intuitive degenerate in superstizione, e credulità deplorevole. Volos è privo di desiderio, emozione o immaginazione, Emotione non ha la benché minima

volontà. Non vedete quanto avete bisogno uno dell'altro? Senza l'altro, siete una metà incompleta; la vostra forza è solo nell'unione.

Inoltre, quando l'altro non è presente, ognuno di voi due può cadere vittima di un affascinante forestiero. Emotione c'è cascata in pieno, ma le mie arti magiche mi hanno informato che anche Volos, quando era lontano da casa, è rimasto incantato da una bella straniera oltre il fiume che gli ha fatto esaudire i suoi desideri. Ricordate che troverete la vera armonia solo quando agirete insieme.

Questo è il segreto della caduta di Emotione: senza la volontà di Volos a proteggerla e consigliarla, ha sciolto le briglie alla sua immaginazione più

fervida, diventando talmente impressionabile da essere facile preda del forestiero che se n'è subito approfittato. Avete visto anche cosa è successo a Volos quando era sulla porta del castello: la sua attenzione era talmente presa dai giocolieri e dai saltimbanchi che si è distratto al punto da lasciar passare inosservato il forestiero. Non parliamo poi di quando il comitato visitante ha solleticato la sua vanità con tutte quelle argomentazioni fasulle; Volos ha abbassato la guardia fino a stancarsi e addormentarsi, consentendo di nuovo allo straniero di entrare nel castello.

Il rimedio è uno solo: la coppia Mentativa deve stare insieme. Volos non

deve avere affari importanti al di là del fiume ed Emotione deve stargli accanto lasciando che egli pensi a soddisfare le sue curiosità e desideri. Il segreto sta nel lavoro armonioso di volontà e desiderio, fedeli l'uno all'altro e attenti entrambi a non lasciare troppo avvicinare i forestieri fascinosi. Ricordatevelo, miei cari, restate sempre vicini." E con queste parole il vecchio saggio sparì davanti ai loro occhi.

La morale della favola è che nella mente di ogni persona esiste un castello mentativo nel quale abitano un Volos e un'Emotione. Ciò che è successo alla coppia nella fiaba può accadere a molti nella vita quotidiana. La volontà si allontana da casa e lascia sola

l’emozione che consente agli stranieri affascinanti di entrare. Più si distrae la volontà e più l’emozione sarà alla mercé degli influssi esterni, secondo la sua natura credulona e immaginativa. Il rimedio che il vecchio saggio ha dato alla coppia deve essere applicato alle menti di tutte le persone: volontà e emozione devono stare sempre assieme alimentandosi a vicenda, senza mai abbassare la guardia. Questo è quanto ci insegna la favola ambientata ai tempi degli arditi cavalieri e delle belle e dolci dame.

Capitolo VIII

L'Energia mentale in azione

Esaminiamo ora il problema del funzionamento dell'Energia mentale quando viene utilizzata, più o meno consapevolmente, per impressionare la mente di altri individui. Quest'argomento sarà affrontato più dettagliatamente nei capitoli sul magnetismo personale e sulla telementazione, ma sarà opportuno fornirvi fin d'ora alcuni cenni di carattere generale.

Innanzitutto, consideriamo l'argomento dell'induzione mentale.

Sappiamo che l'energia mentale scorre per mezzo di onde vibratorie e agisce secondo le leggi dell'induzione mentale, originando vibrazioni e stati mentali adeguati. In altri termini, queste vibrazioni "inducono" in altre menti gli stati psicologici presenti nella mente dell'operatore.

Questi stati mentali indotti sono identici, per qualità e per natura, a quelli della mente originale, ma sono meno intensi perché una parte di energia si disperde in molte direzioni proporzionalmente al grado di resistenza della mente ricevente. È ovvio che se quest'ultima, in modo consapevole o inconsapevole, riesce a neutralizzare interamente le vibrazioni, rimarrà

immune da ogni suggestione e induzione. Al contrario, se la mente ricevente sarà in armonia con le vibrazioni originali, offrirà una resistenza minima e la condizione indotta manterrà quasi intatta la forma dell'impulso originale.

L'etere, la sostanza sottile che pervade l'universo, è costantemente riempito da correnti mentative di ogni specie e grado, che fluiscono attraverso le menti degli individui. Le correnti, a loro volta, vengono reciprocamente a contatto e si combinano o neutralizzano tra loro. Ad esempio, correnti di un certo grado o tipo di vibrazione tenderanno a unirsi quando vengono a contatto con altri stati mentali simili, esistendo fra di loro un senso di armonia

e di attrazione. Al contrario, se la loro struttura è in contrapposizione, le correnti genereranno un antagonismo tale che, il più delle volte, finiranno col neutralizzarsi a vicenda. Se avranno uguale forza, entrambe perderanno potenza; se una corrente sarà invece molto più forte dell'altra, perderà solo la metà di energia rispetto a quella più debole, che ne perderà invece il doppio.

È noto a tutti che ogni luogo, città, paese o ambiente possiede una propria "atmosfera" che condiziona chi vi abita. Queste particolari atmosfere dipendono dalla combinazione e dalla neutralizzazione delle vibrazioni generate dalle correnti mentali degli individui che vivono in queste località.

Viene così a formarsi una vibrazione media, percepita da tutti entro il campo d'induzione della località.

Per questo motivo, tutte le città e tutti i paesi possiedono una loro personalità e chiunque si trovi a visitarli ne rimarrà impressionato. Si tratta di qualcosa che va al di là della semplice condizione geografica e atmosferica, nonostante questi due aspetti abbiano senz'altro la loro importanza: l'elemento di fondo è lo stato mentale medio degli abitanti. La migliore prova dell'effetto causato dalle vibrazioni mentali è riscontrabile nel fatto che due città, vicine geograficamente e con identiche condizioni climatiche, manifestano inevitabilmente atmosfere e sensazioni

completamente diverse.

Spesso si è portati a chiedere: “Se è vero che l’etere è pieno di correnti mentali, perché non ne siamo influenzati più di quanto non avviene?”. A ciò è possibile rispondere che, in realtà, noi ne siamo influenzati più di quanto immaginiamo, ma che tale influenza finisce con l’essere neutralizzata dal conflitto delle correnti emanate dagli altri individui. Inoltre, la natura ci fornisce istintivamente di ulteriori strumenti di resistenza, ad esempio protegge l’udito di chi vive circondato da molti rumori, mettendolo in condizioni di percepire solo quelli insoliti. Allo stesso modo, fornisce poteri di resistenza a persone che

vivono all'interno di un campo attivo di induzione mentativa.

Se si conduce una persona da un luogo tranquillo e isolato in una città rumorosa, all'inizio percepirà intensamente le vibrazioni del luogo; col passare del tempo, le noterà sempre di meno e riuscirà a vivere con un maggior senso di pace pur entrando in armonia con lo "spirito del luogo". Alcuni individui sviluppano talmente le proprie capacità di resistenza da diventare immuni alle vibrazioni locali, mentre altri più deboli si spostano come banderuole sotto il loro influsso.

L'induzione mentativa spiega il fenomeno delle grandi ondate emotive che possono percorrere una nazione

dopo un avvenimento che crea orrore e forte indignazione popolare. Sentimenti di rivalsa o di vendetta dilagano nel paese sotto forma di correnti mentative, che agiscono sullo stato mentale degli abitanti con conseguenze talvolta gravissime.

Tali situazioni spiegano anche il mistero della psicologia della folla, che può compiere atti impensabili. La folla è un centro ciclonico di correnti mentative che rassomiglia a un vortice la cui forza scema verso i margini della circonferenza.

Grandi ondate di fervore religioso percorrono alcune comunità durante celebrazioni particolari. Alcuni individui riescono a scatenare fortissime

emozioni che vanno ad allargarsi in cerchi sempre più ampi, e che diminuiscono solo dopo aver toccato l'apice.

Questi vortici di eccitazione emotiva sono ovviamente rafforzati dalla *ripetizione* delle suggestioni di chi li genera, che servono ad amplificare il fenomeno. Questa forza potrebbe propagarsi all'infinito crescendo in intensità e volume se non fosse controllata dalla Legge universale della Ciclicità. Ogni cosa, senza eccezione, sale, raggiunge il suo apice e poi declina.

Passiamo adesso ad analizzare le correnti mentative emanate dal desiderio intenso e concentrato di qualche

individuo che, dopo essersi formato una solida immagine mentale attraverso il processo di visualizzazione, crea un centro di *desiderio-forza* il quale, sotto la guida della *volontà-potenza*, è in grado di attirare a sé tutto ciò che rientra nell'ambito dei suoi piani e dei suoi fini. Egli si autocostituisce quale centro mentativo attorno all'idea visualizzata ed emette continue correnti mentative, cariche di un *desiderio-forza* ardente, guidato e proiettato dalla sua *volontà-potenza*. Quest'ultima mette in funzione la Legge di Attrazione, di cui hanno ampiamente parlato i primi studiosi di scienza mentale. Le correnti mentative di questo genere, colme di desiderio, si dilatano e iniziano a compiere un

movimento rotatorio, simile a un vortice che attrae verso il proprio centro ogni persona e cosa attinente a quanto desiderato.

Il desiderio originale dell'individuo viene riprodotto nelle menti di migliaia di altre persone, che progressivamente vi si conformano secondo il grado di positività o negatività della loro mente ricettiva, moltiplicato per il grado di positività dell'operatore. I grandi progetti dei capitani d'industria si realizzano sicuramente in virtù di questa legge.

Molti dei grandi centri di *desiderio-forza* (ossia gli uomini di successo che attraggono coloro di cui hanno bisogno) non hanno un'idea precisa della natura

del potere di cui fanno uso, mentre purtroppo ve ne sono altri che coltivano consapevolmente questo potere con pratiche occulte ignote ai più. Se l'entità reale di questo fenomeno trapelasse produrrebbe uno scalpore sensazionale.

La questione va considerata anche sotto un altro aspetto. Alludo a coloro che concentrano le proprie correnti mentative, in modo più o meno consapevole, direttamente su persone necessarie alla realizzazione dei loro piani. Qualunque sia il loro modo di agire, è importante notare di quanto desiderio siano colmi. Concentrando la loro *volontà-potenza*, inviano agli altri forti correnti mentative di *desiderio-forza* e, mediante induzione, producono

vibrazioni e stati mentali. È chiaro che l'effetto prodotto dipende sempre dal grado di negatività del ricevente.

Il primo modo consiste nel provocare vibrazioni di desiderio simili alle proprie nella mente di altri individui, in modo che la volontà altrui possa agire per soddisfare il proprio desiderio. Una variante si ottiene dirigendo il *desiderio-forza* verso la volontà altrui, in modo da affascinarla o incantarla, secondo il desiderio del mittente. Per comprendere questo meccanismo basterà ricordare quanto ho detto circa l'identificazione del polo del desiderio con l'elemento femminile e di quello della volontà con l'elemento maschile.

Il secondo modo si manifesta quando

la volontà del mittente si inserisce in quella del ricevente affinché quest'ultimo, sedotto per mezzo della forza, della persistenza e della continuità dell'azione, consenta al primo di realizzare i suoi desideri. Una variante in questo caso si ha quando la volontà del mittente assale la volontà del ricevente, e quella più potente riesce a sopraffare e a rendere prigioniera la mente dell'altro. È un caso molto raro che può verificarsi soprattutto nelle conversazioni tra due persone in cui entra in gioco la telementazione.

È interessante notare che la fase in cui opera il polo del desiderio dell'operatore si sviluppa lungo le direttive dell'azione femminile, essendo

il desiderio una forza affascinante, seducente e attraente. Nel momento in cui opera il polo della volontà, l'azione è decisamente maschile, poiché l'attacco viene condotto in maniera decisa, con dispiego di forza e senza l'attrazione del desiderio. I giganti dell'attrazione mentativa riescono a utilizzare contemporaneamente entrambi i poli.

Prendiamo ora in considerazione un altro utilizzo dell'induzione mentativa, nota come "magnetismo personale", che analizzeremo a fondo più avanti in questo libro. In questa fase l'operatore invia le sue correnti mentative in modo generico, oppure le concentra verso l'interlocutore durante una conversazione diretta. Ecco il segreto di

ciò che viene comunemente definito "magnetismo personale"; è anche il sistema usato da alcune persone per sopraffare gli altri attraverso la semplice forza di carattere. La fase dell'influenza nota come "magnetismo personale" appartiene al polo femminile mentre quella della "forza di volontà" è di polo maschile.

Esiste anche un tipo di induzione mentale definito "suggestione mentale", di cui tratterò dettagliatamente nei capitoli successivi. Nonostante la suggestione abbia a che fare con le parole, anziché con le correnti mentative, il principio rimane lo stesso. Lo stato mentale, infatti, viene indotto da parole o da strumenti fisici, esattamente

come accade durante una registrazione, che incide un discorso originale quando si accende l'apparecchio. Ricordatevi che ben poca suggestione è realizzabile senza correnti mentative.

Nel chiudere questa lezione, vorrei mettervi in guardia contro il timore di subire l'energia mentativa. Non dimenticate che il sentimento della paura è di per sé l'influsso più negativo e lo stato mentale più debilitante che si conosca. Non ha importanza quale sia il grado di potenza di tali correnti mentali, dal momento che tutte possono essere neutralizzate dalla *volontà-potenza* attivata dal *desiderio-forza*. Ognuno ha in sé, sotto il proprio stretto controllo, una forza che può rendere immuni da

qualsiasi influenza mentativa indesiderabile.

La natura, sotto questo aspetto, non ha lesinato aiuti a nessuno: in essa non esiste veleno senza antidoto. Di fatto, vi difendete costantemente e molto di più di quanto pensiate. La maggior parte del lavoro di difesa è opera del vostro subconscio, oppure dell'uso della volontà e dello spirito d'individualità. Mentalmente, infatti, riuscite a dire "No!" in ogni momento, a meno che non siate dei poveri diavoli che hanno paura di pronunciare anche in silenzio questa breve parola. In questo caso, un libro del genere vi è doppiamente necessario.

Desidero comunque suggerirvi alcuni metodi di autoprotezione. Nessuno di

voi deve più temere influssi mentali illeciti da parte di altri individui. È mia intenzione rendere ognuno di voi un maestro e insegnarvi a essere liberi da tutti i vincoli della schiavitù mentale per divenire individui forti, non personalità deboli e scialbe. Non vi è nulla da temere all'infuori della paura; prima ve ne libererete, tanto meglio sarà per voi. Vorrei che ognuno di voi assumesse fin d'ora un atteggiamento mentale impavido e forte, tale da emettere immediate correnti mentali di potenza. Se farete come vi dico io, noterete subito dei progressi. Vi accorgerete inoltre di quanto sia aumentato il vostro potere e del fatto che anche gli altri incominciano a percepirlo. Iniziate sin

da oggi a irradiare correnti di forza e di energia in tutte le direzioni. Stimolatele, facendo nascere in voi il desiderio intenso e ardente di esser potenti e d'irradiare vibrazioni di forza, coadiuvandole con l'applicazione di una ferma volontà. Noterete immediatamente degli effetti positivi.

Ricordate ora che tutto ciò di cui vi ho parlato non dipende dal pensiero, bensì dal sentimento. I pensieri sono freddi, mentre i sentimenti sono caldi e vitali. Non dovete dunque semplicemente pensare "Io sono forte" o ripetere questa frase come dei pappagalli; al contrario, è necessario stimolare il vostro essere fino alla radice, fino a che non "sentiate"

realmente di essere forti e di possedere l'energia del potere mentale. Il sentimento è pensiero vivo. Ogni stato d'animo che ha valore (sentimento, emozione, passione, desiderio, volontà) possiede un potere creativo. Non ingannatevi con discipline che richiedono solo di "mantenere attivi i pensieri". Il lavoro viene svolto dalla forza del desiderio con l'aiuto della volontà. Per creare qualcosa, dovete desiderarla ardentemente senza ammettere discussioni. Dovete volerla e far sì che la vostra volontà ignori le parole "non posso".

Capitolo IX

Magnetismo personale

La più interessante manifestazione di Energia mentale, secondo i principi di telementazione e induzione mentale, è il "magnetismo personale". Per meglio comprendere questo concetto, analizziamo l'uso del termine "magnetismo" in relazione all'influenza mentale. Sentiamo spesso parlare di magnetismo personale, magnetismo mentale, personalità magnetiche, attrazione magnetica, tutte espressioni che hanno il significato di attrazione mentale, influsso personale,

fascinazione, charme e influenza psicologica. Perché viene usato questo termine? La spiegazione si ricollega a un pezzo interessante della storia dell'occultismo.

Il termine "magnetismo" deriva ovviamente dalla parola "magnete" che, secondo le enciclopedie, a sua volta deriva dalla magnetite (tetraossido di ferro) scoperta per la prima volta vicino Magnesia, nell'Asia Minore. Questa spiegazione è considerata inesatta da coloro che conoscono gli scritti delle antiche Fratellanze, in cui si fornisce un'informazione esattamente opposta: alla città era stato dato il nome del minerale.

La magnetite era nota in Cina, India e

Persia migliaia di anni fa. L'etimologia di magnete deriva dalla stessa radice persiana di "magico" e cioè dai "mag", i sacerdoti esoterici noti come Magi. Il potere di attrazione del magnete rassomigliava molto a quello mentale dei Magi e la pietra era nota letteralmente come "pietra dei magi" o "pietra magica". Da qui magnete e magnetismo.

A questo proposito è interessante notare che i misteriosi fenomeni di mesmerismo analizzati in America e in Europa durante l'ultimo secolo furono denominati "magnetismo animale" o "magnetismo personale" perché il pubblico mise intuitivamente in rapporto questi fenomeni con le proprietà del

magnete. Oggi si parla di persone dotate di magnetismo o prive di fascino magnetico e, così, la storia si ripete. Il magnete, denominato in origine pietra magica, è servito molti secoli dopo a dare il nome a questa manifestazione di forza mentale. Il magnete restituisce ai magi del XX secolo il nome preso a prestito dai magi dell'antica Persia, saldando così il suo debito.

Benché l'espressione dell'Energia mentale che ha a che fare con l'azione a distanza sulle menti e sugli oggetti susciti forse un maggiore interesse immediato, quella chiamata "magnetismo personale" è senz'altro una delle manifestazioni più importanti e notevoli di quest'Energia. Il fatto che sia

molto diffusa non la rende meno degna di attenzione ed è importante stare sempre in guardia da essa.

Molti avranno potuto constatare come alcuni individui riescano a indurre altre persone a pensare, volere o fare ciò che essi desiderano. Il cosiddetto uomo magnetico può dominare folle e individui con la sua potenza mistica. Se ci si sofferma sulle sue parole, spesso non si riesce a capire dove sia il fascino o quali siano le argomentazioni apparse tanto accattivanti. Il segreto non sta tanto nella parola data o nel tono utilizzato, ma nel grado di magnetismo personale dell'oratore.

Molte persone che trattano con il pubblico per la vendita di oggetti,

abbonamenti o assicurazioni sono spesso veramente magnetiche, anche se non si rendono conto della forza che emanano. Vi sono scuole che insegnano ai futuri agenti o rappresentanti la psicologia della suggestione e dell'influenza personale, o altri argomenti sempre inerenti al magnetismo personale. Chiunque entri in contatto con altri manifesta, più o meno consapevolmente, il proprio magnetismo.

Le mie affermazioni hanno spesso suscitato l'ira di coloro che credono che certe manifestazioni popolari di carattere religioso siano dovute all'opera dello Spirito, mentre io non esito ad affermare ciò che sanno tutti gli

studenti di psicologia, e cioè che la maggior parte del fervore religioso è prodotto dall'eccitazione emotiva generata dal magnetismo personale, che si manifesta sotto forma di correnti mentative e suggestione.

Ciò avviene non solo nel campo della "religione emotiva", ma anche in quello della politica di massa. Durante una campagna elettorale, è incredibile notare come le persone riescano a essere influenzate da richiami emotivi che fanno leva sui loro pregiudizi o sulle loro tendenze politiche; molto spesso si lasciano accecare da promesse e affermazioni estreme, non fondate su alcuna argomentazione seria o documentata.

Le loro emozioni sono guidate ad arte dai leader e dagli oratori e la suggestione diventa un fenomeno di massa, fino a comandare tutta la folla. L'eccitazione continua ad aumentare con violenza e parossismo fino al giorno delle elezioni; quando il risultato viene poi annunciato, tutta la passione manifestata svanisce in un attimo.

Solo coloro che hanno guidato la folla si preparano a riattivare i medesimi meccanismi in occasione della prossima elezione o avvenimento pubblico, pronti a manipolare nuovamente chi si lascia influenzare.

Gli avvenimenti religiosi o politici di massa hanno in comune lo spirito che li guida: il magnetismo personale che

opera attraverso la forza di “emozioni” convogliate dalla mente di pochi elementi potenti verso quella di molti altri più deboli, con l’ausilio della suggestione mentale. La forza alimentata dal desiderio e dalla volontà di ogni persona va a unirsi all’impulso originale, fino a crescere in misura impensabile e a trascinare tutto ciò che vi passa vicino.

Avrete tutti sentito dire che l’entusiasmo è contagioso, ma vi siete mai chiesti perché? Perché una commedia a teatro vi è piaciuta infinitamente di più quando il teatro era pieno? Come può l’entusiasmo del pubblico diventare talmente trascinante da infiammare tutti gli spettatori, voi

compresi? Vi renderete ora conto che la psicologia della folla non è altro che la combinazione di magnetismo personale e suggestione mentale, che diffondendosi da mente a mente somma il desiderio e la volontà dei singoli individui, fino a manifestarsi in stati mentali e in azioni fisiche conseguenti. È importante ricordare che anche gli attori o gli oratori sono condizionati dal magnetismo dell'uditorio, che si riflette su di loro provocando maggior impeto nella recitazione o nei discorsi, per poi rifluire verso il pubblico eccitandolo emotivamente. Si tratta sempre di un meccanismo di azione e reazione.

Comprendere le cause delle "epidemie mentali" è fondamentale per

riuscire a non lasciarsi condizionare. Molte persone serie e moderate sono state influenzate da queste onde di magnetismo personale, che le hanno indotte a fare e dire cose impensabili. Hanno consentito che il magnetismo personale di altri giungesse alle loro menti attraverso il polo emotivo, lasciando penetrare idee e desideri estranei.

Ho visto cittadini rispettabili, persino seri professionisti, unirsi alle folle e lasciarsi trascinare dal magnetismo personale di alcuni individui particolarmente eccitabili, fino a compiere atti assolutamente incomprensibili. Nella maggior parte degli uomini la natura emotiva è sempre

molto superficiale e dovrebbe essere protetta dagli influssi esterni. Il polo motivo della mente, la *volontà-potenza*, dovrebbe stare sempre in guardia per resistere all'invasione del polo emotivo, il *desiderio-forza*. La volontà dovrebbe rimanere all'erta anche per neutralizzare il magnetismo personale di coloro che, durante conversazioni o colloqui, cercano di piegare le menti dei loro ascoltatori, facendo sorgere in essi i propri desideri.

In tutti questi casi di magnetismo personale e di suggestione mentale, che si manifestano attraverso i canali dell'influenza personale, dell'attrazione o della suggestione volontaria o sotto forma di "epidemia mentale", l'effetto

viene prodotto dall'operatore che ottiene l'attenzione degli altri, distraendone la volontà e accedendo così al polo emotivo lasciato incustodito. In tal modo riesce a suscitare desideri, emozioni e sentimenti che agiscono come forze motive, inducendo gli altri ad agire secondo la sua volontà.

La persona condizionata non riesce a ragionare lucidamente, perché la sua volontà "si è assentata" e la ragione è alla mercé di desideri ed emozioni non suoi. La volontà dell'operatore prende il sopravvento e riesce a trasmettersi da mente a mente come si trattasse di un contagio.

Mi auguro che quanto detto finora vi

stimoli a resistere a queste correnti e suggestioni. Il rimedio è nelle vostre mani, attraverso il semplice uso della volontà nel modo che vi indicherò più avanti. Circondatevi di una corazza di *volontà-potenza* che vi farà da scudo contro gli influssi di questo tipo, rispedendoli al mittente. Se le persone capissero meglio questo principio, farebbero ritornare all'operatore tutte le correnti da lui generate fino a travolgerlo.

È ovvio che vi sono delle enormi differenze nei gradi di forza personale tra gli individui. Alcuni sono molto forti, altri estremamente deboli, mentre altri ancora agiscono a un livello intermedio tra questi due estremi. Le differenze

dipendono dal grado di positività o negatività dinamica nel magnetismo di ciascuno.

Chi è capace di manifestare un alto grado di Energia mentale, sulla base della polarità motiva e della *volontà-potenza*, diventa magneticamente "positivo". Uso il termine positivo secondo la definizione del dizionario Webster, cioè come "avente il potere di dirigere l'azione o di influenzare". Scendendo la scala della positività, troviamo colui che è quasi totalmente privo di questo potere, incapace di manifestare anche una minima parte di Energia mentale. È questo il caso definibile come "negatività magnetica", dove con il termine negativo intendo

“non positivo”, cioè privo della capacità di dirigere l’azione o di influenzarla.

Ogni individuo possiede un grado specifico di positività mentale. Ognuno è magneticamente positivo rispetto ad alcune persone, mentre è negativo in rapporto ad altre, a meno che non abbia raggiunto il limite massimo di positività o negatività, nel qual caso non è possibile fare alcun raffronto. Due persone s’incontrano; ha luogo immediatamente una lotta silenziosa fra il loro magnetismo negativo, la cui intensità dipende dall’importanza del loro colloquio. In ogni caso, la lotta avviene inconsapevolmente. Può finire subito o durare a lungo, ma prima o poi

uno dei due dovrà uscire vittorioso o vinto e accettare il suo stato.

Con ciò non intendo affermare che il grado di positività magnetica sia definito in noi per sempre: in realtà, avviene esattamente il contrario. Chi è in genere veramente forte può, in un dato momento, essere indebolito poiché la sua volontà è stanca o rilassata. E così lo sconfitto di oggi può essere il vincitore di domani. È possibile avere una forte volontà in alcuni momenti di attività e rilassarla occasionalmente in altri momenti di passività. È necessario sottolineare anche un fatto di notevole importanza. La nostra *volontà-potenza* può essere sviluppata fino a dominare totalmente coloro da cui eravamo prima

dominati e che ci incutevano timore.

Al polo estremo di positività della forza personale troviamo quegli individui che sembrano poter dominare tutto ciò con cui vengono a contatto. Queste persone paralizzano la volontà di chi le circonda e riescono a indurre stati emotivi ogni volta che lo desiderano. Quando esercitano uno sforzo mentativo, sembra davvero che riescano a far penetrare la loro volontà nella mente altrui imprigionando la volontà degli altri fino a farsi obbedire a ogni loro comando. Naturalmente, questi uomini sono rari e lasciano una forte traccia nella storia. Citare Napoleone Bonaparte è troppo facile e banale, tuttavia l'associazione a questo

personaggio è immediata quando si pensa a una volontà dominante. Napoleone aveva una volontà eccezionale, quasi super umana, che riusciva a influenzare non solo le persone a lui più vicine ma anche tutto il mondo politico e sociale del tempo. Egli esercitava la sua ferrea volontà e il suo desiderio su coloro che lo circondavano. Dominava tutti e i suoi contemporanei, compresi i nemici, hanno testimoniato il suo potere personale.

Vi sono ovviamente uomini che esercitano la loro grande forza personale nella vita quotidiana. Questi uomini, che nel passato sarebbero stati guerrieri o regnanti, ora sono capitani

d'industria o importanti figure dell'alta finanza. Vi sono poi uomini di medio e basso magnetismo e infine soggetti altamente impressionabili, noti agli studiosi di ipnotismo e psicologia come sonnambuli, ai quali basta solo rivolgersi in maniera autoritaria per farsi ubbidire immediatamente.

Molti individui sono ipnotizzabili anche da svegli. Se siete in grado di esercitare bene la vostra suggestione, riuscirete, ad esempio, con la semplice pressione di un dito a far bruciare le loro mani oppure a impedire loro di aprire le mani chiuse. Questi individui sono molto numerosi, alcuni più impressionabili di altri. Fortunatamente, la maggior parte delle persone è

all'oscuro di questi fenomeni, altrimenti nei giornali leggeremmo continuamente di casi d'influenze misteriose.

La negatività estrema può essere comunque superata attraverso lo sviluppo della volontà e l'apprendimento dei principi fondamentali di questa materia. Conoscendo l'argomento è possibile limitare i danni, poiché l'effetto dell'influenza dipende in gran parte dall'ignoranza passiva del soggetto. Dategli l'istruzione necessaria ed egli sarà capace di opporre una valida resistenza, migliorando la propria posizione nella scala della positività.

Il magnetismo personale rassomiglia a ciò che era noto in passato come

“fascinazione mentale”, inteso come l’atto di affascinare, incantare, stregare, attrarre e catturare. Io preferisco parlare di magnetismo personale come *l’azione dell’Energia mentale volta a influenzare con forza l’immaginazione, il desiderio o la volontà altrui*. Questo concetto sarà ulteriormente approfondito nei prossimi capitoli.

Capitolo X

Esempi di mentazione dinamica

La storia della mentazione dinamica segue il corso di quella della razza umana. Questo potere è giunto all'uomo primitivo da forme di vita inferiori e fu usato in modo analogo dagli animali, come spiegato nei capitoli precedenti. Senza comprenderne le leggi, anche alcuni barbari si accorsero di possedere uno strano potere che li rendeva capaci di indurre degli stati mentali fra i compagni più deboli, imponendo loro la

propria volontà. Molti capi di razze barbare dovettero la loro posizione di comando e di preminenza a questa legge di induzione mentale.

Contemporaneamente al potere dei capi, crebbe il potere e l'influenza dei sacerdoti. Il compito del sacerdote è storicamente quello di mediare fra gli uomini e il divino. I sacerdoti, non dovendo occuparsi di guerre o d'agricoltura, grazie al sostentamento assicurato dal popolo, riuscirono già in quei tempi a conquistarsi dei privilegi e a raggruppare nella propria casta gli elementi più intelligenti della razza. Essi riconobbero ben presto l'importanza dell'Energia mentale e ne studiarono i principi, nonché le leggi che la

regolavano, facendo crescere naturalmente la loro influenza e il loro potere sul popolo. Sembra che anche ai primordi della civiltà la casta sacerdotale possedesse già una vasta conoscenza delle leggi e della pratica della mentazione dinamica.

In Africa e altrove esistono oggi stregoni Voodoo esperti nell'utilizzare l'Energia mentale. Quest'arte era nota anche agli Indiani d'America, anche se sembra che molti dei loro discendenti ne abbiano perduto la conoscenza. Il potere dei sacerdoti fra i popoli primitivi era basato quasi esclusivamente su una forma di mentazione dinamica. Col progredire della razza, i sacerdoti acquisirono una conoscenza sempre più

vasta e profonda di questo potere; quelli orientali, in particolare, si tramandarono i principi dell'Energia mentale per millenni. In Egitto, com'è indicato nei geroglifici, nell'antica Persia e in Caldea, quest'arte raggiunse vette elevate. Possiamo veramente dire che tutte le razze antiche più evolute del genere umano attribuirono particolare importanza al nostro argomento.

Fra gli antichi Misteri e le varie cerimonie che si svolgevano nei templi dei popoli primitivi è possibile trovare molti esempi dell'uso della mentazione dinamica. Dietro ai riti e alle cerimonie agivano sempre gli stessi principi che venivano utilizzati soprattutto per guarire o per esercitare semplici

fascinazioni mentali. Ciò che in seguito fu chiamato mesmerismo, o ipnotismo, era perfettamente noto agli antichi. Varie testimonianze pervenuteci dai tempi più antichi riportano risultati mai più raggiunti dagli sperimentatori moderni. Alcune imprese dei moderni maghi indù, i *fachiri*, non sono mai state eguagliate dagli ipnotizzatori occidentali.

La storia è ricca di casi in cui sono evidenti i meccanismi operativi della mentazione dinamica. Si narra che Giulio Cesare da giovane, trovandosi vicino all'isola di Rodi, cadde in mano ai pirati che catturarono la sua nave e lo fecero prigioniero. Egli rimase con loro per diverse settimane aspettando il riscatto richiesto alla sua famiglia.

Plutarco scrive che nel periodo di prigionia Cesare esercitò il suo potere sui carcerieri al punto da sembrarne il capo, piuttosto che il prigioniero. Quando voleva riposare o dormire, proibiva loro di fare rumore e questi gli ubbidivano senza discutere. Li ingiuriava e li comandava come servitori e non esitava a minacciarli di morte non appena avesse riacquistato la sua libertà, come puntualmente fece in seguito.

Si racconta che l'ateniese Alcibiade scommise con alcuni giovani nobili che avrebbe osato schiaffeggiare Ipponico, cittadino venerabile e molto rispettato da tutti, e che lo avrebbe costretto a dargli in moglie la sua figlia prediletta.

Il giorno seguente, quando Ipponico uscì, Alcibiade gli andò incontro e gli dette un sonoro ceffone; il vecchio rimase impietrito e si ritirò in casa sbalordito. Una gran folla si levò tumultuosa e sembrò che il giovane dovesse cadere vittima dell'indignazione popolare. Il giorno successivo, Alcibiade si recò da Ipponico e fece per porgergli il dorso per ricevere la punizione dovuta; seppe fare questo gesto così bene da indurre nel vecchio un sentimento di buonumore e di gaiezza, ottenendo così il suo perdono e conquistandone l'amicizia. Questo sentimento si rafforzò al punto che Ipponico finì per offrirgli in moglie sua figlia. Coloro che storicamente

conoscono il carattere degli ateniesi, troveranno il fatto sorprendente. Si tratta senza dubbio di caso di mentazione dinamica.

Tutti i grandi generali della storia possedevano questa qualità. Cesare, Alessandro il Grande, Napoleone, Federico il Grande e anche il Generale Gordon, per citare un personaggio dei nostri tempi, esercitavano sui loro soldati un dominio veramente meraviglioso e misterioso. Le truppe li adoravano come dei e per loro andavano volontariamente incontro alla morte. L'esempio di Napoleone, che al suo ritorno dall'isola d'Elba affrontò l'armata dei Borboni inviata per catturarlo, ci dimostra la forza di questo

straordinario potere dinamico. Le truppe erano schierate per affrontarlo, coi moschetti pronti a sparare. All'ordine "Puntate!", Napoleone a piedi avanzò con passo misurato, fissando i soldati negli occhi; gli ufficiali dettero il comando: "Fuoco!". Un solo colpo sarebbe bastato per uccidere Napoleone e colui che avesse sparato si sarebbe assicurato una fortuna da parte dei Borboni, ma non un solo uomo obbedì al comando. Invece di sparare, abbassarono i fucili e correndogli incontro gridarono: "Viva l'Imperatore!". Gli ufficiali borbonici fuggirono e Napoleone, alla testa dei soldati, marciò su Parigi. Anche le altre truppe che incontrò lungo la via, inviate

per catturarlo e ucciderlo, si unirono a lui. Quando giunse alle porte di Parigi era alla testa di un'armata immensa. Il fascino di Napoleone è uno dei più grandi esempi di questo tipo di potere e, a tanti anni dalla sua morte, sembra che questo fascino si perpetui; è sufficiente nominarlo per sentire un fremito d'emozione.

In tutti i grandi capi, statisti, uomini politici e oratori il potere della mentazione dinamica è altamente sviluppato. Se mai avete avuto occasione di entrare a contatto con uomini di questo genere sarà facile ricordarsi dell'impressione che hanno suscitato in voi. Chi ha conosciuto James G. Blaine, si ricorderà senz'altro

del “magnetismo personale” di cui si è tanto parlato durante la sua vita. Chi ha ascoltato il famoso discorso di J. Bryan al congresso di Chicago, dove pronunciò la celebre frase: “Voi non premerete la corona di spine sulla fronte del Lavoro; voi non crocifiggerete l’umanità su di una Croce d’oro”, non ha bisogno di prove ulteriori per credere nell’esistenza della mentazione dinamica.

Bryan era pressoché sconosciuto alla maggioranza dei delegati e nessuno aveva mai pensato a una sua nomina. Il suo “magnetismo” fu così violento che trascinò l’assemblea come il flusso dell’alta marea; egli fu portato in spalla dai delegati per tutta la sala e fu quindi

candidato alla Presidenza. Benché sconfitto due volte alle elezioni, comunque ha esercitato per lungo tempo un fascino straordinario su molte centinaia di migliaia di individui.

In Inghilterra, Henry Ward Beecher manifestò identici poteri. L'intera assemblea era contro di lui e soffocava le sue parole con urla, fischi e altri rumori, ma Beecher guardò gli astanti negli occhi, e a poco a poco li indusse alla sottomissione. Parlò per ben due ore, trascinandoli completamente. Era solo contro migliaia di uomini ostili, ma vinse col potere della sua volontà dinamica. Non furono solo le sue parole ad agire, ma l'Energia mentale che dava loro forza e intensità.

Fothergill racconta degli episodi interessanti nella vita di Hugo, Vescovo di Lincoln, come esempi di mentazione dinamica.

“Forse nessun sfoggio di eroismo fu più grande di quello di Hugo, Vescovo di Lincoln, quando affrontò Riccardo Cuor di Leone nella chiesa di Roche d’Andeli. Durante la guerra di Normandia, Riccardo si rivolse ai suoi baroni per ottenere rifornimenti e il vescovo si rifiutò di inviargli uomini: la contea di Lincoln era soggetta agli obblighi militari ma solo entro i confini della Gran Bretagna. Re Riccardo s’infuriò e convocò Hugo in Normandia. Alcuni nobili cercarono di convincere Hugo a sottomettersi al re, ma egli non

accettò i loro consigli ed entrò nella chiesa dove si trovava Riccardo durante la funzione religiosa. Hugo si avvicinò a Riccardo e gli chiese di abbracciarlo; il re si arrabbiò ancora di più e si rifiutò di farlo. Hugo allora prese Riccardo per le spalle e lo scosse fino a quando il re non si piegò e si lasciò abbracciare; come se niente fosse, si sedette allora accanto al re per partecipare alla messa. Nemmeno lo sprezzo totale della morte poteva produrre un simile risultato: vi era senz'altro un'altra componente nel carattere del vescovo. Non solo affrontò il re e mantenne il suo rifiuto di inviargli i suoi uomini, ma arrivò a rimproverarlo per la sua infedeltà alla regina. Come raccontò Froude, qualche tempo dopo

Riccardo commentò che se tutti i suoi vescovi fossero stati come quello di Lincoln, ai príncipi non sarebbe restata altra via che la sottomissione.

Qualcuno può ancora dubitare dell'esistenza della forza sottile dell'Energia mentale negli episodi appena narrati? Ogni parola, azione e prova di coraggio di Hugo era sostenuta dall'Energia mentale, senza la quale sarebbe fallito miseramente.

Capitolo XI

L’uomo dinamico

Il modo migliore per illustrare le qualità dell’uomo dinamicamente positivo, secondo i principi dell’influenza personale, è di descriverle come appartenenti al cosiddetto “uomo dinamico”. Per semplificare il concetto, partiamo dal presupposto che questo personaggio esista davvero e immaginiamolo come un uomo molto forte e magnetico, ad esempio un potente uomo d’affari sempre a contatto con persone nuove.

In primo luogo analizziamo il suo

aspetto fisico. Può essere alto o basso, di carnagione scura o chiara, grasso o magro, non ha alcuna importanza. Qualsiasi siano le sue caratteristiche fisiche, noterete che egli emana una certa "atmosfera" facilmente distinguibile perché riflette coraggio e grande fiducia in sé. L'uomo dinamico trasmette un forte potere interno: non ha l'atteggiamento arrogante e spaccone dei suoi imitatori, ma dal suo modo di agire traspare una calma contenuta e ponderata, consapevole delle proprie forze. Egli sembra percepire qualcosa che gli conferisce energia e fermezza sconosciute ai più e ne è consapevole.

Come vi ho già illustrato nel primo capitolo, esiste in natura un principio

dinamico universale, secondo il quale ogni individuo è un centro d'energia. Questo principio, almeno per ciò che concerne uno dei suoi poli, è paragonabile a una volontà universale che opera ovunque.

Quanto più positivo diventa l'uomo nella mentazione dinamica, tanto più egli si avvicina a questa volontà che genera in lui cariche ulteriormente positive, in un ciclo di azione e reazione.

Il detto "a chi ha, sarà dato" si applica benissimo a questo caso, perché la positività magnetica conduce alla volontà universale e la vicinanza a questa volontà rende sempre più positivi.

È necessario sottolineare un fatto

importante. Quando un uomo è consapevole che la propria forza deriva dalla relazione mentale con la volontà universale, egli riesce ad attingere a una riserva di *volontà-potenza* inesauribile e inequivocabile. Se invece, insuperbito dai successi, comincia a pensare che il suo potere è generato dalla propria energia personale, egli finisce per inorgoglirsi e cade prima o poi in errore. Con questa visione limitata della realtà, egli si sottrae alla volontà universale limitando così la sua forza a quella parte marginale di volontà racchiusa nel proprio spirito. Egli si separa dalla sorgente del potere e pone una barriera tra sé e il serbatoio universale d'energia. Questo è ciò che

insegnano le grandi scuole occultistiche e che trova riscontro anche nella scienza moderna. Esiste un grande oceano di volontà universale nel quale noi siamo solo centri di attività. Se acconsentiamo ad aprirci alla potenza che questo oceano contiene, avremo a disposizione un'immensa riserva di forza da cui attingere.

Come già analizzato nei capitoli precedenti, le forze che si combinano in questo centro mentativo attivo rappresentano il duplice aspetto dell'Energia mentale: *desiderio-forza* e *volontà-potenza* che si manifestano ovunque come i due poli mentativi. Non abbiamo invece considerato quanto questi due poli somiglino,

rispettivamente, ai fenomeni fisici del magnetismo e dell'elettricità.

Il *desiderio-forza*, così come il magnetismo, si manifesta come un'energia che attrae mentre la *volontà-potenza*, come l'elettricità, tende a respingere le cose allontanandole da sé. Questa doppia manifestazione di energia è riscontrabile in tutte le forme e manifestazioni della natura. Vi è sempre un meccanismo di attrazione e repulsione che opera su tutti i piani, sia fisici che mentali.

Sentiamo spesso parlare di persone "magnetiche" che hanno il potere di attrarre a sé individui o cose, ma questa non è che una fase dell'attività della mentazione dinamica. Con minore

frequenza sentiamo parlare di persone "elettriche", eppure questo termine è altrettanto appropriato. Le persone elettriche sono quelle in cui la *volontà-potenza* è fortemente sviluppata e manifesta.

Si tratta di individui attivi, energetici e forti che agiscono come motori trainanti costringendo persone e avvenimenti a muoversi secondo i loro desideri. Tutti i grandi leader possiedono questo tipo di energia, che è poco conosciuta in quanto completamente diversa dal potere d'attrazione magnetico. Comprenderete ora perché ho associato queste due fasi a caratteristiche tipicamente maschili e femminili.

Entrambe queste forme di energia presentano vantaggi e svantaggi e ritengo che l'individuo altamente sviluppato ne abbia bisogno in eguale misura per diventare, invece che solo "elettrico" o "magnetico", "elettromagnetico". La combinazione di queste energie può farlo diventare il prototipo del vero *uomo dinamico*.

A questo punto, vorrei consigliare a coloro che desiderano ardentemente diventare "uomini dinamici" di immaginare mentalmente la volontà universale. Pensate a questo grande oceano di *volontà-potenza* nel quale vivete e vi muovete. Cercate di sentirvi in contatto con esso. Pensate alla relazione che esiste fra voi e

quest'oceano e vi accorgerete che, a poco a poco, la vostra mente si aprirà al fluire della sua energia. Quando imparerete a conoscere la vera sorgente dell'energia non v'ingannerete più e non cercherete di arginare il flusso della volontà universale creando barriere irrisorie.

La coscienza interiore dell'uomo dinamico, soprattutto se egli è consapevole della sua vera natura, gli permetterà di superare qualsiasi individualismo e di trasmettere quell'aria di serena forza e volontà sempre posseduta dai grandi uomini. Quest'atmosfera costituisce, già di per sé, una potente suggestione, dal momento che il mondo ha imparato ad associarla

al potere e all'abilità. Ricordatevi quanto vi ho già spiegato: come il sentimento si traduce in azione, così l'azione esterna tende a sollecitare il sentimento interno. Cercando di imitare e riprodurre i comportamenti, i modi e il carisma dell'uomo positivo, ponetevi in uno stato mentale analogo. Ma non accontentatevi di questo risultato, proseguite dritti fino alla fonte e riceverete il potere direttamente dalla volontà universale.

Esiste nell'uomo magnetico qualcosa che va oltre al potere volitivo. La volontà è una forza fredda, priva di calore, simile a una grande energia naturale al di là dei sentimenti e delle emozioni. Quale altro grande potere

magnetico si manifesta con forza nel nostro uomo dinamico? Il "*desiderio-forza*", che si esprime in lui ben oltre l'intensità della volontà che possiede; infatti, prima di voler fare qualcosa egli la deve desiderare. Analizziamo meglio il *desiderio-forza*.

L'Energia mentale universale sembra essere un potente contenitore che racchiude tutta la forza e l'energia esistente. Non ha una personalità propria, tranne quando si manifesta nelle menti individuali, dette anche centri di potere. Quando un centro individuale si consolida in quello universale, nasce automaticamente un desiderio creativo che spinge all'espressione esteriore.

Questo desiderio-forza si può

scorgere ovunque in natura ed è palese in tutto ciò che noi definiamo energia vitale; fa germogliare il seme, crescere la pianta, moltiplicare la cellula, spingere gli esseri viventi attraverso i vari gradi dell'evoluzione. È l'essenza della grande energia vitale e creativa che si manifesta in natura ed è sostanzialmente un principio femminile, che costantemente desidera far nascere, generare, creare; mette in azione la volontà, ed è soddisfatto solo quando riesce a svolgere attività creative, mentali o fisiche che siano.

Vi sono individui che possiedono il *desiderio-forza* solo sul piano fisico. Il loro piano mentale ne manifesta talmente poco che essi riescono solo a soddisfare

i desideri altrui. Altri individui, al contrario, sono animati da un incontenibile desiderio di azione e di creazione che, in ogni momento, vuol essere soddisfatto. Negli individui forti questo *desiderio-forza* è altamente sviluppato e si esprime nell'impulso all'azione, non nella bramosia del possesso.

Il nostro uomo dinamico racchiude in sé una quantità immensa di *desiderio-forza*. Vuol fare certe cose e lo desidera con tale intensità da produrre una forza viva, capace di suscitare un desiderio identico in coloro che lo circondano. Il suo *desiderio-forza* spinge all'azione la volontà e fa sì che cose meravigliose si realizzino.

Quando si entra in contatto con un uomo dal desiderio intenso, è facile percepire la forza che emana. Egli ha imparato a concentrare il suo *desiderio-forza* e riesce ad allontanare le cose di minore importanza e a concentrarsi attivamente solo su ciò che desidera. La volontà spinge, obbliga e costringe; il desiderio attrae e induce irresistibilmente.

L'uomo attirato da desideri intensi ha potere sugli oggetti e non lascia nulla di intentato nella realizzazione delle sue brame; la sua intelligenza è resa acuta dall'intensità del desiderio e le persone obbediscono istintivamente alle sue suggestioni e ai suoi comandi. L'energia seduttiva che attira e affascina è quella

del *desiderio-forza*. Chi desidera con passione riuscirà a spingere la sua volontà e quella degli altri verso l'azione.

Si parla molto di *volontà-potenza* dimenticandosi che la maggior parte degli uomini non riesce nelle proprie imprese solo perché non desidera a sufficienza. Questo desiderio impellente è indispensabile per realizzare il bene così come il male: la legge è identica in entrambi i casi. Conosciamo bene le conseguenze disastrose che possono derivare dal possesso di desideri malvagi. Vi siete mai soffermati a pensare quali meravigliose opere si potrebbero compiere rivolgendo lo stesso livello di intensità di desiderio

nella giusta direzione? Se nei vostri piani e nelle vostre aspirazioni metteste la stessa intensità di energia che impiega il malvagio per il raggiungimento dei suoi scopi, potreste sormontare difficoltà enormi e procurare immenso beneficio alla specie umana.

Vi chiedo ora di rileggere le pagine precedenti fino a che non ne avrete compreso a fondo il significato e di passare solo successivamente agli esercizi pratici, studiati proprio per sviluppare in voi le qualità dell'uomo dinamico.

ESERCIZIO I

Per poter comprendere in pieno che siete un centro di Energia mentale,

dovete acquisire il concetto che esiste un grande oceano di Energia mentale. Createvi un'immagine mentale dell'universo come un grande oceano di Energia mentale vivente che vibra di vita, forza ed energia. Visualizzate nitidamente quest'immagine fino a che diventa reale. Vedetevi *soli nell'universo,* circondati da un mare pulsante di energia. L'energia appartiene all'oceano e l'oceano è ovunque. Allontanate dal vostro campo mentale tutte le altre persone, cose o situazioni; *siete soli nel grande oceano di Energia.* Esercitatevi a creare quest'immagine mentale fino a che potrete distinguerla con chiarezza. Ciò non significa che dovete realmente

vederla; ma dovete riuscire a *percepirla*.

Potete comprendere meglio l'importanza di questo esercizio se considerate che non sarete capaci di esprimere alcun grado di potere finché non avrete realizzato di essere un vero centro di Energia. E ciò sarà possibile solo quando sarete coscienti dell'esistenza dell'oceano universale di Energia. Questo oceano è la fonte di *tutta* l'Energia mentale che esiste. Comprende un numero infinito di minuscoli centri di energia, di cui voi fate parte. Quanta più energia attingete, tanta più ne ottenete. Visualizzate bene quest'oceano perché solo in esso risiede la forza che vi riempie e che sperate di

ottenere. Quando vi sarete appropriati di questo concetto, *avrete fatto il primo passo avanti verso il potere.*

Esercizio II

Il secondo esercizio ha lo scopo di far aumentare le vostre vibrazioni e si svolge nel seguente modo. Visualizzatevi come centri di potere nell'oceano mentale; l'oceano vi circonda e *voi siete al suo centro*. Non lasciatevi spaventare da quest'idea perché è basata sulla verità. Gli insegnamenti occulti più profondi ci spiegano che il grande oceano mentativo ha il *suo centro ovunque e la sua circonferenza in nessun luogo*; ciò significa che, essendo l'oceano

veramente infinito nello spazio, non esiste alcun punto particolare che sia veramente il suo centro e, d'altro canto, ogni punto di attività può essere definito il suo centro. Essendo esteso in ogni direzione all'infinito, la sua circonferenza è inesistente. Siete perciò giustificati nel ritenervi al centro dell'oceano dell'Energia mentale. Ogni individuo dinamico è un centro attorno al quale ruota il proprio mondo. Vi sono dei centri talmente grandi e potenti la cui importanza sfugge alla mente umana, ma lo stesso meccanismo vale anche per i centri più piccoli. Non esitate perciò a formarvi un'immagine mentale di voi stessi quali centri di potere.

Praticate quest'esercizio fino a che

riuscite a percepirvi chiaramente come centri di energia e punti focali della forza dell'Energia mentale. Così come il grande fenomeno dell'elettricità si manifesta in piccoli punti di attività, allo stesso modo l'Energia mentale si esprime in voi, che siete un centro di attività. Il vostro grado di consapevolezza di questa grande qualità dell'Ego sarà proporzionale al vostro livello di potere. Tutti gli uomini forti, contemporanei e antichi, hanno intuito questa realtà e ne hanno tratto la forza di agire, aiutati dalla *volontà-potenza* e dal *desiderio-forza*. La sensazione di possedere questo tipo di energia rende gli uomini forti, positivi e di successo, e per ottenerla basta volerlo *a sufficienza*.

Esercitando il vostro desiderio e la vostra volontà, insieme alla coscienza delle immagini descritte prima, potrete attingere a fonti di energia senza limiti.

ESERCIZIO III

Il terzo esercizio ha lo scopo di farvi comprendere la vera natura di questa Energia che è in voi e che verso di voi viene attratta. L'Energia mentale è composta dalla manifestazione elettrica della *volontà-potenza* e da quella magnetica del *desiderio-forza*. È importante comprendere che queste qualità sono insite in voi prima di riuscire a esprimerle e ad acquisirle in massimo grado. La vostra volontà è capace di imprimersi su tutte le cose,

persone e circostanze e siete animati da un desiderio che attrae verso di voi le medesime cose, persone e circostanze. Quando percepirete in voi questa duplice forza, essa inizierà a esprimersi automaticamente. L'attuazione di questo concetto farà lavorare al meglio il vostro cervello. Visualizzate dunque questa doppia forza dentro di voi; immaginatevi in grado di influenzare gli eventi e siate consci del vostro potere. Attraete a voi ciò che desiderate. Visualizzatevi come un *individuo dinamico*. Siete un individuo perché siete un centro di potere; siete dinamici perché possedete la volontà elettrica e il desiderio magnetico: i due poli dell'Energia mentale.

Elaborate questo pensiero e portatelo sempre con voi; avrete trovato una fonte di energia da cui attingere costantemente. Quando siete deboli e avete bisogno di ulteriore energia, utilizzate questa frase di potere:

"Io sono dinamico!"

Nel dire o pensare queste parole, visualizzate esattamente cosa intendete con questa frase; da qui l'importanza di sapere esattamente *ciò che significa*. Non considerate quest'affermazione di scarsa importanza, ma utilizzatela spesso e vedrete che vi trasformerete in una vera e propria batteria energetica. Coloro che vi circondano si accorgeranno ben presto del nuovo

senso di potere che emanate.

Vi consiglio di tenere questa affermazione per voi; non suscitate il ridicolo divulgando la vostra fonte di Energia. Seguite la vostra strada e lasciate che gli altri facciano altrettanto. Nessuno può far crescere la propria individualità se non dal profondo del suo essere, lavorando da solo per il proprio sviluppo. Quanto prima le persone ne saranno coscienti, tanto meglio sarà per tutti. Non appoggiatevi a nessuno e, allo stesso modo, non lasciate che gli altri si appoggino a voi.

Nel mondo si riscontrano troppo spesso casi di persone che vivono la vita degli altri o che consentono ad altri di vivere la propria vita. Ogni uomo e

donna deve diventare un individuo grazie ai propri sforzi.

Non abbiate paura ad asserire il vostro Io e a reclamare la vostra eredità di nascita in quanto individuo e non parassita. Allontanate i parassiti e lasciate che mettano radici nella terra come avete fatto voi, facendoli penetrare nel grande corpo di energia e forza, invece che nel corpo mentale di qualche altro individuo. La fonte di energia deve essere raggiunta in prima persona e non attraverso altri individui. Questo è l'unico modo per fare sì che il mondo sia popolato da individui e non da esseri deboli.

Pensate a tutto ciò quando ripetete la vostra affermazione di potere:

"Io sono dinamico!"

Nella persona in cui la mentazione dinamica è fortemente sviluppata è possibile riscontrare le seguenti qualità:

Benessere fisico. La persona in piena salute emette un notevole vigore. È vero che alcune persone con problemi di salute hanno esercitato un forte potere, ma ciò è avvenuto *nonostante* il loro stato e grazie a una volontà ferrea che ha consentito loro di superare gli ostacoli. Detto ciò, il potere emanato da una persona nel pieno vigore della sua salute è percepibile da chiunque.

Fiducia in sé. Senza questa qualità nessuno riesce a essere positivo. Chi crede nelle proprie capacità riesce a

trasmettere questa sicurezza anche agli altri: la fiducia è contagiosa. Coltivate la massima "Posso e voglio!".

Calma. L'uomo calmo e imperturbabile ha un enorme vantaggio su chi è privo di questa qualità. Chi riesce ad affrontare le emergenze senza perdere la testa ha qualcosa in sé che lo fa riconoscere come capo. Coltivate un atteggiamento di serena potenza.

Coraggio. La paura è il sentimento più negativo dell'uomo e il coraggio quello più positivo. Coltivate la massima "Oso e agisco!".

Concentrazione. L'essere concentrati su un obiettivo mette a fuoco la *volontà-potenza*. Fate una cosa alla volta e con tutta l'energia che possedete.

Determinazione. Dovete sapere ciò che desiderate e perseguire il vostro obiettivo fino a che non l'avrete raggiunto. Coltivate le qualità di un mastino; vi saranno indispensabili.

A coloro che desiderano far proprie queste qualità, consiglio lo studio attento e l'applicazione pratica dei principi esposti nei capitoli "*Architettura mentale*", "*Rinnovare se stessi*" e "*Sviluppare la mente*".

Capitolo XII

L'atmosfera mentale

Il vero individuo dinamico si pone in atteggiamento ricettivo solo verso la grande volontà universale, mentre rimane in atteggiamento positivo verso il resto del mondo. In tal modo, egli riesce a diventare un centro attivo di energia e di potere in grado di manifestarsi a tutti coloro con cui entra in contatto. Non sarà forse pienamente cosciente delle sue azioni e non conoscerà quanto abbiamo finora esposto, ma sentirà senz'altro di "essere in contatto con qualcosa" che lo aiuta e che gli infonde

grande forza e dinamismo. Potrà parlare della sua buona stella o si riterrà particolarmente assistito dalla Provvidenza (così come fa in segreto la gran parte degli uomini importanti); resta comunque il fatto che ogni uomo positivo e di successo sente che dietro di sé vi è *qualcosa* che lo sostiene. Questa certezza si concretizza nell'azione e gli conferisce quell'aria di calma, potere positivo e fiducia in sé che gli è caratteristica.

Come abbiamo già detto, le "atmosfere personali" degli individui dipendono dalla tipologia dei loro stati mentali, e sono il risultato delle correnti mentali che essi emanano. Ogni persona ha la propria aura mentativa, o corpo di

energia mentativa radiante, che fluisce in tutte le direzioni agendo su coloro con i quali entra in contatto.

Conoscete senz'altro delle persone che portano con sé un'atmosfera capace di influenzare, in modo negativo o positivo, chiunque si trovi in una stanza o perfino in un intero palazzo. Prendiamo come esempio Rachel, la grande attrice francese, che pur non essendo bella esercitava un fascino talmente intenso da essere ritenuta bellissima da tutti coloro che la avvicinavano.

Ciò che molti definiscono "magnetismo personale", distinguendolo da "forza personale", è identificabile con l'atmosfera mentativa, o energia

mentativa radiante, che induce sensazioni, emozioni o vibrazioni analoghe in tutti coloro che entrano nella sua sfera di manifestazione. L'attrazione esercitata da una persona affascinante si basa sullo stesso principio: correnti mentative fluiscono dalla sua mente inducendo stati mentali analoghi negli altri.

La forza mentativa, emanata da ogni individuo, crea un'atmosfera mentale intorno a lui che spesso si estende a una considerevole distanza dal suo corpo, in particolar modo quando si tratta di individui forti. Coloro la cui personalità è più debole hanno un'atmosfera mentale appena percepibile, che si proietta soltanto a pochi centimetri dal corpo.

L'uomo che sa di essere un individuo dinamico porta con sé un'aura di atmosfera mentale e di forza positiva chiaramente percepibile da coloro che lo avvicinano. Si dice che egli ha "qualcosa intorno a sé", anche se questo qualcosa rimane incomprensibile. Varrebbe la pena studiare l'atmosfera mentale degli individui forti che si ha l'opportunità di conoscere, perché ora che possedete il segreto del loro operare potreste ricavare qualche preziosa lezione.

Non posso darvi una definizione precisa di quest'atmosfera perché, a meno che non abbiate incontrato uomini con tali facoltà, non potreste comprenderla. È cosa ben diversa dal

contegno e dall'aspetto tronfio e presuntuoso dei loro imitatori a buon mercato. L'uomo dinamico non parla mai della propria grandezza, intelligenza o importanza; egli fa percepire la sua forza solo mediante il suo atteggiamento e la sua atmosfera, senza dire una parola. Ha intorno a sé quel "certo non so che" che tutti notano e non comprendono, e questo *qualcosa* deriva dalla sua relazione, cosciente o incosciente, con la volontà universale.

Nel darvi suggerimenti su come costruirvi da soli un'atmosfera mentale positiva, non posso fare altro che rimandarvi ai principi iniziali e raccomandarvi di concentrare la vostra mente sul fatto che siete un centro

dinamico e di potere nell'ambito della grande volontà universale, basata sul dualismo *volontà-potenza* e *desiderio-forza*. In breve, siete un elettromagnete vivente.

Se riuscite ad appropriarvi di questo concetto, sarete in grado di creare automaticamente un'atmosfera mentale altamente positiva, che sarà percepita da tutti coloro con i quali entrerete in contatto. Ripetete a voi stessi "*Io sono dinamico*!" e continuate a pensare, agire, sognare in base a questo principio. Voi siete il canale attraverso il quale fluisce la volontà universale e quanto più *consentirete alla corrente di fluire attraverso voi*, tanto più forte sarà il potere che manifesterete.

Quando volete esercitare un determinato grado di potere, lasciate che l'affermazione "*Io sono dinamico*!" appaia a chiare lettere nella vostra mente. Fate così anche quando vi si avvicina qualcuno di forte volontà dal quale non volete lasciarvi condizionare. Egli percepirà immediatamente la vostra forte atmosfera mentale e non cercherà più di condizionarvi. Anche nei momenti in cui non è necessario affermare il proprio potere, è bene che questa frase rimanga bene illuminata dentro di voi per rafforzare la vostra certezza e per consentire alla vostra atmosfera mentale di riflettere il vostro stato interiore.

L'individuo dinamico riesce a creare una particolare atmosfera mentale

intorno a sé anche in base ai suoi stati e desideri o alla volontà del momento. La sua volontà condiziona direttamente le altre persone attraverso le correnti mentative che riesce a emanare senza sforzi particolari.

Vorrei sottolineare quanto sia importante mantenere la vostra mente sempre positiva. Non permettetevi di diventare negativi rispetto agli altri poiché questa negligenza genera abitudini negative che potrebbero causarvi guai in altre occasioni. Se una persona vi si avvicina e la sua personalità sembra voler dominare o prevaricare la vostra, opponete un'immediata resistenza. Non esprimetevi a parole, perché servirebbe

solo a coprirvi di ridicolo, e non date nemmeno espressione fisica ai vostri pensieri. Guardate semplicemente la persona negli occhi, come se niente fosse e senza sforzo, asserendo mentalmente "*Io sono dinamico*!". Scoprirete che la vostra positività diventerà altrettanto forte e la vostra sensazione di disagio sparirà completamente. In alcuni casi eccezionali potete anche aggiungere mentalmente "*Io sono più dinamico di te*!" .

Sarà bene che vi esercitiate a creare atmosfere mentali, in modo da poterlo fare ogni qualvolta sia necessario. Nella vita quotidiana sono numerose le occasioni in cui è importante che le

persone si comportino nei vostri confronti esattamente come desiderate ed è importante circondarsi di un'aura mentale opportuna. Vi farò alcuni esempi per spiegare meglio ciò che intendo dire.

Conosco una signora di Chicago che si lamentava sempre perché ogni volta che passava per State Street (l'affollata via commerciale della metropoli), tutti la spingevano giù dal marciapiede urtandola sgarbatamente. Mi pregò d'insegnarle quali pensieri avrebbe dovuto usare per impedire ai passanti di agire in questo modo. Le risposi che, nel caso specifico, non credevo fosse necessario prendere in considerazione i singoli individui, bensì *la folla come un*

corpo unico e formarsi un'atmosfera mentale positiva. Le consigliai perciò di costruirsene una, basandosi sulla seguente affermazione: "Che la folla rispetti i miei diritti e che non cerchi di sopraffarmi; io nego alla folla il potere d'imporsi a me". Seguì il mio consiglio e in breve tempo creò intorno a sé un'atmosfera protettiva tale, che la folla iniziò quasi magicamente a farle strada e a darle addirittura la precedenza sul marciapiede. La signora iniziò a camminare serena e indisturbata e la folla la lasciò in pace. Devo aggiungere che il problema iniziale era dovuto a una sua inconscia repulsione per le folle e al suo fastidio verso la gente in generale. Questo sentimento negativo aveva

generato le stesse conseguenze della paura, attirando verso di sé l'interferenza della gente. La nuova atmosfera mentale sciolse ogni suo timore e generò in lei uno stato di grande positività.

A questo proposito vorrei richiamare la vostra attenzione sul fattore psicologico in base al quale *la paura agisce come forza d'attrazione negativa*. Se desiderate molto una cosa la attrarrete a voi, così come se la temete molto. Questa contraddizione apparente ha suscitato la perplessità di molti studiosi, ma a me sembra invece assai semplice; ritengo che, in entrambi i casi, venga mantenuta attiva un'immagine mentale molto vivida e che

l'attrazione si realizzi attraverso la visualizzazione, che tende sempre a materializzare l'immagine mentale.

Ecco un altro caso di esperienza vissuta. Un'altra signora, sempre di Chicago, si lamentava che i commessi dei grandi magazzini non la trattavano con cortesia e che la facevano aspettare senza prestarle attenzione. Non avrebbe notato questo atteggiamento se si fossero comportati allo stesso modo con tutte le altre clienti, ma queste, al contrario, venivano trattate con il massimo rispetto e i commessi si facevano in quattro per servirle. Le spiegai che aveva creato gradatamente intorno a sé un'atmosfera mentale di attesa, e che aveva preso l'abitudine di aspettarsi un simile

trattamento; di conseguenza, riceveva ciò che si aspettava. Credo che, inizialmente, entrando nei grandi magazzini, la signora ne fosse in qualche modo intimorita, assumendo così un atteggiamento di timidezza. Per questo motivo aveva attirato a sé la negligenza dei commessi e aveva finito con l'aspettarsi regolarmente questo trattamento umiliante. Il suo abbigliamento non era una delle cause del problema, perché era sempre molto elegante; del resto conosco donne che, pur vestendo male, vengono trattate con grande rispetto perché conoscono perfettamente queste leggi mentali. Come avrete ben capito, si tratta semplicemente di un'atmosfera mentale

negativa.

Le dissi di "farsi coraggio" e di formarsi una nuova atmosfera mentale basata sulla seguente affermazione generale: "I commessi mi hanno in simpatia, sono felici di servirmi, mi usano molte attenzioni; lo fanno *perché* mi trovano simpatica e anche perché io insisto sul diritto che mi spetta!" In breve l'incantesimo diede i suoi risultati e adesso questa signora racconta che i commessi non solo la trattano con cortesia, ma si prendono perfino il disturbo di mostrarle gli oggetti migliori e di farle prezzi di favore. La cura fu perfetta.

Vi prego di notare che la prima parte della sua affermazione contiene un

principio di *desiderio-forza*, mentre la seconda uno di *volontà-potenza*. La frase della prima signora si basava invece solo sul principio di *volontà-potenza*. Analizzate questi due casi e confrontateli con altre situazioni a voi note per impadronirvi dei principi sottostanti.

In un'altra occasione ho aiutato una signora che si lamentava perché nessuno la prendeva in considerazione e non si sentiva amata. La indussi a creare intorno a sé basata sull'affermazione: "Tutti mi *vogliono bene*, mi trovano *attraente*, mi *amano* e *la mia compagnia è molto ricercata*". Dopo un certo tempo mi disse che, da uno stato di totale mancanza di considerazione, era

giunta a essere una delle persone più ricercate e si sentiva addirittura imbarazzata non riuscendo a distinguere tra simpatia e amore. Questo è un caso di puro e semplice *desiderio-forza*.

Non crediate però che in questi casi e in altri a me noti, il risultato desiderato sia stato ottenuto ripetendo semplicemente a pappagallo le frasi di affermazione. Sono stanco di ascoltare discorsi sul potere delle parole; ho sentito tante di quelle assurdità da quando sono entrato in contatto con certi individui che si considerano appartenenti al "*New Thought*[7]", che uso mal volentieri la parola "affermazione". Essi credono di fare miracoli con la sola ripetizione di parole. Che sciocchezza!

Mi fanno tornare in mente quei cinesi che scrivevano lunghissime preghiere su un pezzo di carta e le facevano trasportare dal vento, sperando che gli dei le avrebbero esaudite mentre essi andavano a divertirsi altrove. In alcuni casi arrivavano ad attaccare campanelle alle preghiere per attirare l'attenzione degli dei, oppure le mettevano su ruote mosse dall'acqua dei fiumi accampando diritti e meriti, come se a pregare fossero loro stessi. Un sistema veramente a buon mercato! Non ridete, perché sicuramente anche fra di voi esistono simili sciocchi; anche voi avrete fatto affermazioni simili e sarete rimasti delusi perché non è avvenuto nulla. È ovvio che sia così, come

avrebbe potuto essere altrimenti?

Non mi stancherò quindi di ripetere che: *le parole da sole non bastano; la vera virtù si trova nel sentimento che le anima*. Senza sentimento non vi è risultato. Per ottenere dei risultati, dovete tessere la trama con le parole e costruirvi intorno sentimento, attesa e visualizzazione. Questo è il vero metodo; le parole sono semplicemente lo scheletro; la carne e la linfa vitale sono invece i sentimenti e le visualizzazioni materializzate.

Le signore di cui vi ho parlato non si sono accontentate delle parole, *perché non glielo avrei mai permesso*. Io stesso ho seguito l'evoluzione della cura, verificando che usassero sempre

gli esercizi mentali e i metodi più adatti a ottenere l'effetto desiderato. Ora guiderò voi fornendovi le stesse istruzioni che ho dato loro: adattatele al vostro caso e otterrete lo stesso successo.

La chiave di volta nel creare un'atmosfera mentale consiste in ciò che viene definito "visualizzazione". La visualizzazione non è altro che la creazione di una forte immagine mentale del proprio desiderio, che va perfezionata ogni giorno fino a renderla nitida quanto un oggetto materiale. Quando ciò avviene, la visualizzazione si materializza, ovvero inizia a costruirsi intorno a essa le condizioni che caratterizzano la struttura materiale.

L'emissione di parole è lo scheletro su cui si formano le condizioni materiali. Una delle signore di cui vi ho parlato si costruiva una propria immagine mentale del comportamento della folla; le persone la percepivano e vi si adeguavano di conseguenza. Lo stesso avveniva per la signora nei grandi magazzini e in molti altri casi: le immagini mentali si manifestano in atmosfere mentali che si materializzano gradualmente.

Nella visualizzazione diventa indispensabile spingere l'immaginazione positiva a sentire e percepire la cosa come esistente. Successivamente, attraverso la pratica costante e la meditazione, si forma l'atmosfera

mentale; il resto è solo questione di tempo. *Vedete voi stessi come desiderate diventare e vedete anche gli altri e le cose come desiderate che diventino.* Pensateci, sognate e recitate la parte; la materializzazione seguirà la visualizzazione.

A questo proposito, è opportuno notare che il grado di ricettività delle altre persone alle vostre atmosfere mentali e visualizzazioni dipende interamente dal loro grado di positività. Saranno in grado di rispondere solo nella misura in cui riescono a rispondere ad altre influenze mentative: i forti sfuggono alle influenze che piegano i deboli e questo avviene in qualsiasi circostanza. Non vi fate intimorire da

ciò. Siete in grado di rendervi positivi, avete ricevuto tutte le istruzioni necessarie, adesso "tocca a voi".

Potrei scrivere un intero libro sulla visualizzazione che porta al formarsi di atmosfere mentali, ma a che servirebbe? Vi ho fornito i principi fondamentali e anche esempi illustrativi; il resto spetta a voi. Se avete studiato con attenzione questo libro e avete *letto fra le righe,* avrete compreso anche i piccoli dettagli che potrebbero sfuggire ad altri. Ognuno troverà in questo libro tutto ciò che è adatto a lui, e non un atomo di più. Io credo che i veri studiosi che si trovano fra di voi capiranno immediatamente ciò che intendo dire. Se non capite, non posso aiutarvi e dovrete aspettare di

aver raggiunto una maggiore comprensione. Vi consiglierei, però, di rileggere varie volte questo testo. *Ogni volta vi troverete qualcosa di nuovo, o di sfuggito alla vostra attenzione, e scoprirete molti significati nascosti che vi si chiariranno improvvisamente.*

Colui che desidera ottenere successo coi propri simili, deve circondarsi di un'atmosfera mentale positiva. Deve creare un'atmosfera di positività e fiducia in se stesso, in grado di dominare la negatività di coloro con i quali egli viene a contatto. Questa atmosfera mentale positiva corrisponde alla sottile influenza emanata, ad esempio, da un uomo d'affari di successo che con essa influenza e

controlla le persone molto di più che con le parole, spesso ritenute erroneamente la fonte del suo successo. Quando entrate in contatto con questo tipo di atmosfera mentale ne rimanete condizionati, più o meno consciamente. Vi siete mai chiesti perché, se ne subite una simile influenza, non dovreste possedere voi stessi un tale potere? Perché non essere positivi, anziché negativi?

Le regole e gli esercizi illustrati in questo capitolo, insieme alle istruzioni fornite in quelli precedenti, dovrebbero consentirvi di sviluppare intorno a voi un'atmosfera mentale positiva, che vi fornirà vero potere. Tutto dipende da voi, poiché dovrete esercitare la vostra

volontà e il vostro desiderio, come fareste con dei muscoli che volete sviluppare. Nel mondo mentale si applicano le stesse leggi del mondo fisico. Oltre agli esercizi già indicati, vi consiglierei di provare anche l'esercizio seguente, che potrebbe risultare particolarmente utile nel formarvi un'atmosfera mentale positiva. Io vi fornirò solo la trama verbale, voi dovrete crearvi il quadro mentale che, a sua volta, produrrà l'atmosfera necessaria. Ricordatevi sempre, anche in questo esercizio, di non perdere di vista l'affermazione di forza principale:

"Io sono dinamico!"

perché darà vitalità ed energia alle

vostre immagini mentali e affermazioni.

STRUTTURA MENTALE

Io mi circondo di un'atmosfera di successo.

Sono positivo. Ho una forte volontà e dò un'impressione positiva a coloro che entrano in contatto con la mia atmosfera mentale. Ho una forte volontà. Produco un'impressione positiva in coloro che entrano nel mio campo di forza.

Sono senza paura, completamente senza paura, niente può farmi del male.

Anniento ogni cruccio e scoramento; irradio speranza, allegria e buon umore. Sono vivace, allegro e felice e riesco a rendere tali tutti coloro che mi avvicinano.

Sono equilibrato, calmo e possiedo il pieno controllo di me stesso.

Sono perfettamente padrone del mio carattere, delle mie emozioni e delle mie passioni; tutti riconoscono questa mia qualità.

Sono del tutto a mio agio e ogni timidezza è scomparsa. Sono calmo e sento di appartenere a questo luogo.

Le persone mi amano. Sono

circondato da un'atmosfera mentale di simpatia.

Sono padrone del mio ambiente, nessuno mi disturba, niente m'influenza negativamente; sono il signore del mio mondo.

Sono circondato da un'atmosfera mentale che mi protegge. Nessun pensiero ostile, nessuna corrente o suggestione può penetrare quest'armatura protettiva. Sono al sicuro dagli attacchi mentali. Sono sicuro, forte e positivo.

Nell'usare queste affermazioni, seguite il mio consiglio riguardo alle immagini mentali che ricoprono di

sostanza gli scheletri verbali, e trasformano queste parole in forza vivente. Nel creare le atmosfere mentali, ricordate l'importanza delle immagini e della visualizzazione.

Capitolo XIII

I canali d'influenza

Nel capitolo precedente ho parlato degli effetti delle atmosfere mentali che circondano gli individui, e non dell'influenza personale diretta che viene esercitata nei rapporti interpersonali. Questo capitolo sarà invece dedicato proprio a tale influenza.

Come vi ho spiegato altrove, ogni volta che due individui s'incontrano ha luogo un silenzioso conflitto mentale, cioè una lotta per la supremazia, da cui uno dei due emerge vittorioso. Questa lotta avviene di solito fra poteri mentali,

indipendentemente dagli stati indotti in quel momento. L'uomo esperto nell'arte della mentazione dinamica va però ancora oltre, perché sa come concentrare la propria energia mentale e focalizzare la sua immaginazione in modo da rendere percepibile la forza che esercita.

Questa influenza personale diretta opera, ovviamente, sia nel campo del *desiderio-forza* che in quello della *volontà-potenza*. Ho già spiegato come il potere della volontà possa essere usato per risvegliare il desiderio in un'altra persona e anche come venga spesso utilizzato per catturarne la sua volontà. Non è necessario ribadire questi concetti, che dovrebbero esservi

ormai ben noti. Passerò quindi ad analizzare le modalità e gli strumenti attraverso i quali si manifesta l'influenza personale.

I canali d'influenza possono essere classificati nel seguente modo:

- Strumenti suggestivi, che consistono nei modi, nel tono e nella parola
- Lo strumento visivo
- Lo strumento del tatto.

Questi tre elementi non sono che gli strumenti mediante i quali fluisce e si esprime l'Energia mentale. Consideriamoli nell'ordine indicato.

Nei capitoli dedicati alla Suggestione mentale, troverete i principi di base che

dovrete riuscire a dominare. Noterete che la suggestione è la manifestazione esterna di uno stato mentale interno, e che proprio questo stato interno dà vitalità alla suggestione. Fissatevi bene in mente quest'idea e pensate sempre alla forza che è alla base della suggestione. Vi ho anche spiegato che quando un individuo riceve una suggestione fisica attraverso un canale fisico, lo stato d'animo generato sarà uguale alla suggestione fisica stessa. Ad esempio, se vi sentite pieni di fiducia, energia e coraggio, il vostro aspetto fisico *rifletterà* lo stato d'animo interiore e tale apparenza genererà una suggestione negli altri. Una suggestione fisica più forte del normale produrrà

sugli altri un'impressione più profonda di quella provocata da una suggestione normale.

Alla luce di quanto appena detto, comprenderete perché coloro che conoscono bene questo argomento giudichino importante coltivare i canali suggestivi. Passando ad analizzare il primo strumento, ovvero il modo suggestivo, sarà facile capire per quale motivo rimaniamo colpiti da un uomo che manifesta energia, fiducia in sé e potere in ogni sua azione. Tendiamo a fidarci di chi sembra abituato a ricevere la fiducia altrui, e a comportarci nei suoi confronti come egli si aspetta da noi. Se quest'individuo fosse un buon attore, noi saremmo completamente dominati e

ingannati dai suoi modi suggestivi.

Questa legge non è valida solo quando i modi sono espressione di successo, forza e fiducia, ma anche nel caso opposto, cioè quando traspare il fallimento, la sfiducia e la debolezza. Non avete mai provato la sensazione che certe persone non sono degne della vostra fiducia, che non potete fidarvi di loro quando è richiesta forza di carattere e che non riusciranno mai ad avere successo? Avrete senz'altro sperimentato qualcosa di simile dentro di voi e ne avrete subito la suggestione.

Per chiarire questo punto, cito spesso l'esempio di due cani, uno dei quali aveva un portamento pieno di rispetto di sé e aggressività e l'altro che se ne stava

con la coda fra le gambe, come se si aspettasse sempre qualche calcio o pugno. Il primo era trattato con riguardo anche dai peggiori teppisti del quartiere, mentre l'altro sembrava invitarli a prenderlo a calci e a tormentarlo in ogni modo. Quest'esempio è altrettanto valido per gli uomini. Regolatevi di conseguenza!

A questo punto, è lecito chiedersi come si può acquistare il giusto modo suggestivo. Sappiate che esiste un solo mezzo sicuro ed è quello di entrare profondamente nel personaggio, visualizzarlo e recitare la parte. In altre parole, se volete trasmettere una suggestione di fiducia, dovete cominciare a pensare alla fiducia dalla

mattina alla sera, visualizzarvi mentre manifestate fiducia e recitare la parte della persona fiduciosa.

Ricordatevi che non basta recitare la parte in presenza di altri, ma è necessario fare le cose fino in fondo, provandola come se doveste prepararvi a recitare sul palcoscenico. Dovete formarvi un'immagine mentale di come dovrebbe essere il vostro aspetto, e di come vi comportereste se foste pieni di fiducia, mentre affrontate altre persone. Scoprirete che la pratica vi aiuterà ad acquistare un atteggiamento che diventerà la vostra seconda natura e vi consentirà di suggestionare gli altri. L'esercizio vi aiuterà anche ad acquisire realmente fiducia in voi stessi.

Immaginatevi mentre avvicinate persone sconosciute; recitate quindi la vostra parte nel miglior modo possibile, cercando di progredire ogni giorno in scioltezza e abilità. Pensate all'atteggiamento di un attore sul palcoscenico, e ricordatevi che è stato conquistato mediante un esercizio costante. Potete fare la stessa cosa e riuscirete a impressionare gli altri in modo analogo. Ciò vale per qualsiasi personaggio vogliate rappresentare: l'apparenza e i modi acquisiti indurranno negli altri la giusta suggestione. Vorrei che capiste bene l'eccezionale valore di questo metodo. Se sapeste quanti individui lo hanno messo in pratica per impadronirsi di

qualità che non avevano, vi rendereste subito conto di quanto sia importante.

Questa rappresentazione della parte va perfezionata con l'esercizio, in modo che risulti naturale quando sarà il momento di recitarla in pubblico. Senza esercitarvi potreste apparire ridicoli. Ricordatevi inoltre che quanto più sarete capaci di "immedesimarvi" nella parte, tanto maggiore sarà il successo. Anche mentre fate le prove, dovrete immedesimarvi nella rappresentazione, come se recitaste effettivamente la vostra parte. Ricordatevi che ciò che conta è sempre l'azione della mente.

Il secondo strumento è il "tono suggestivo", che può essere anch'esso acquisito recitando la parte. Esercitatevi

fino a che sarete capaci di esprimere il vostro intento con "sentimento", convinti che tutti coloro che vi ascoltano sono soggetti alla vostra influenza. Vi consiglio di iniziare le prove scegliendo alcune parole d'uso giornaliero, come: "Buon giorno!". Provate subito e vedrete come il vostro modo di salutare sia rude, aspro e grossolano. Poi immaginatevi di essere di buon umore, pieni di energia e allegria e trasferite questi sentimenti nel vostro "Buon giorno"; noterete immediatamente come sarà diverso il risultato. Non avrete certo bisogno di un maestro di arte drammatica, che v'insegni a pronunciare tali parole. Cercate di sentire la vostra parte e vi esprimerete in modo del tutto

naturale. Rendete più flessibili i vostri sentimenti, e il vostro tono di voce li rifletterà. Dopo aver imparato a perfezionare piccole frasi ed espressioni, esercitatevi con frasi più lunghe e con discorsi. Provate a immaginare che le sedie della vostra stanza siano occupate da ascoltatori: parlate loro con sentimento e passione, finché non avrete acquisito la vera arte. Non avete idea dei vantaggi che otterrete; vorrei che poteste udire la testimonianza di alcune persone alle quali ho insegnato questo metodo.

Nell'esercitare l'influenza personale, niente è più importante del giusto tono suggestivo. Pensate alle persone che conoscete e cercate di ricordarvi quanto

influisca su di voi il tono della loro voce. Riconoscerete subito la differenza fra il tono della persona che esita, timida e impacciata, e quello dell'individuo fiducioso e sicuro di sé. Vi è una vibrazione sottile nel tono di quest'ultimo che ispira fiducia, rispetto e che esige obbedienza in un modo quieto e tranquillo, senza clamore né ampollosità.

Se riflettete un attimo, vi renderete conto di quanto sia importante il tono. Quando dite a una persona "Tu *puoi*!", il tono della parola "*puoi*" influisce moltissimo nel suggerire la risposta corretta. Per questo motivo, molti uomini d'affari si esercitano per anni a padroneggiare il tono suggestivo. Vi

invito a considerare nuovamente l'esempio dell'attore e a vedere come riesce a mettere sentimento nel tono della sua voce. Voi potete fare altrettanto se vi eserciterete seriamente. Pensate a ciò che volete comunicare, visualizzatelo e quindi esprimetelo nel tono voluto. Voi stessi rimarrete sorpresi dei vostri rapidi progressi; non dimenticate mai, tuttavia, che il tono è solo uno strumento di espressione della mente sottostante.

Come sostiene un famoso autore, molte persone commettono l'errore "di parlare con i muscoli invece che con i nervi". In altre parole, sembra che infondano nel loro tono la *forza muscolare* anziché *l'energia nervosa*,

commettendo un errore grossolano perché la prima ha un effetto materiale e superficiale, mentre la seconda vibra sottilmente e penetra nella parte sensibile della mente. Utilizzate il sentimento quando volete esprimervi: il vostro tono lo rifletterà, generando un sentimento analogo nei vostri ascoltatori.

La voce è un potente indicatore dello stato interiore. Fatta eccezione per l'occhio, nessun'altra forma esterna d'espressione riflette così prontamente e pienamente lo stato mentale. La voce e l'occhio sono le due vie principali di espressione degli stati mentali, ed entrambe ne registrano ogni sottile variazione o sfumatura. Se vi soffermate

a considerare le diverse voci delle persone che conoscete, noterete che quasi sempre la voce vi fornisce indicazioni sul carattere o sullo stato mentale di colui che parla, non solo per il timbro ma anche per il tono usato. Ognuno di voi conosce bene la differenza che passa tra il tono dell'individuo esitante, timido e dubbioso, e quello dell'individuo fermo e fiducioso in stesso.

Il tono della voce dell'uomo dinamico è sotto il pieno controllo della sua volontà; può essere forte o tenue, ma è sempre sotto controllo. Se la persona con cui sta parlando alza la voce, egli non si comporta alla sua stregua, ma mette solo un po' più di forza nel suo

tono senza variarlo, riuscendo in breve, con l'ausilio della sua volontà, a far tornare alla normalità il tono dell'altro. Ho avuto numerose esperienze al riguardo e ho potuto constatare come la rabbia dell'interlocutore può essere calmata abbassando il proprio tono di voce. Un tono calmo e positivo, in cui la volontà si manifesta attraverso un potente controllo di sé, dominerà sempre i toni delle altre persone; prevalendo sulla voce di un altro, si riesce successivamente a soggiogarne anche la volontà. In altre parole, attraverso le espressioni esteriori è possibile raggiungere e catturare l'interiorità dell'uomo.

Vi sono due ottime ragioni per

studiare la voce dell'uomo magnetico: è con la voce che egli insinua negli altri le sue potenti suggestioni; mediante l'espressione vocale egli genera il flusso di forti correnti mentali che influenzano coloro che lo circondano.

Noterete che l'uomo magnetico, in particolare quando deve impartire ordini o dare consigli, utilizza un tono di voce molto simile a quello tipico di chi pratica terapie mentali. La ragione è semplice; tanto l'uomo d'affari che il suggestionatore sono abituati a parlare in modo fermo, pacato e tranquillo, tale da far accettare le idee espresse attraverso le parole. L'uomo d'affari non è perfettamente consapevole del perché agisce in questo modo, mentre il

suggestionatore ne è cosciente perché ha coltivato deliberatamente il suo tono suggestivo sin dall'inizio del suo tirocinio.

È difficile definire o spiegare in cosa consiste questo tono; ciononostante, basta udirlo una sola volta e difficilmente lo si potrà dimenticare. Cercherò comunque di descrivervelo il più esattamente possibile. In primo luogo, il tono suggestivo è carico dell'idea mentale che sta alla base dalle parole. Questo tono non è teatrale, tragico e innaturale, bensì naturale e carico di forza; suggerisce immediatamente l'idea dell'uomo che "fa sul serio" e vuole esprimere esattamente ciò che dice. Questo è

esattamente il tono richiesto adattato a circostanze specifiche e a esigenze diverse. Deve dunque essere serio, intenso e concentrare in sé una forte dose di sentimento, in modo da poterne suscitare uno analogo nell'ascoltatore.

La voce dell'uomo magnetico è flessibile e adattabile a ogni stato d'animo o sentimento che egli desideri suscitare nei suoi ascoltatori. Tale voce può esser positiva e dominante attraverso il comando autoritario, oppure sottile e insinuante durante l'imitazione. Può anche essere didattica attraverso la ripetizione, calma e convincente come quella del maestro che cerca di convincere i suoi allievi che ciò che dice è giusto. Può assumere

quel particolare tono carezzevole proprio di alcuni individui magnetici che tendono ad adescare, incantare e attrarre gli altri in virtù del loro sottile potere di fascinazione. Questo potere mi fa pensare alla femmina del leopardo o della tigre, poiché l'aspetto felino è parte del fascino femminino. Questo tono di voce può esser definito carezzevole se usato da qualcuno ben esercitato; ogni parola fa l'effetto di una dolce carezza e sembra quasi riuscire ad addormentare la volontà dell'ascoltatore, aprendone la mente alle correnti mentali ed alle suggestioni indotte.

In breve, l'uomo magnetico esercita nell'uso della propria voce l'arte

dell'oratore e dell'attore. Egli riesce a esprimere perfettamente i sentimenti attraverso la voce, provocando stati mentali simili negli ascoltatori. Quest'arte può essere appresa attraverso la pratica e l'esercizio, e contribuirà enormemente a sviluppare il magnetismo personale. Voglio citarvi ad esempio il caso di Nathan Sheppard, il famoso oratore. Sheppard racconta che quando decise per la prima volta di dedicarsi al parlare in pubblico, i suoi insegnanti si opposero strenuamente perché ritenevano che avrebbe ottenuto pessimi risultati nella professione. "Il mio modo di articolare era debole, i miei organi vocali erano inadeguati, persino la mia bocca era troppo piccola." Questi fatti

erano sufficienti a scoraggiare qualsiasi uomo, ma Sheppard decise di superarli e ci riuscì brillantemente. Con la pura forza di volontà, riuscì a decuplicare il volume della sua voce, a raddoppiare la sua cassa toracica e a dominare i suoi organi vocali. Divenne così uno dei migliori oratori del suo tempo. Vi è quindi speranza per tutti voi, se riuscirete ad applicare la vostra volontà con perseveranza e serietà.

Il terzo canale di suggestione è la "parola suggestiva". Cercherò di spiegarvi il concetto con più chiarezza suggerendovi l'idea che *ogni parola è in realtà un pensiero cristallizzato*. In ogni parola vi è un pensiero imprigionato; e quando collocate una

parola nella mente altrui, il cristallo che la ricopre si dissolve e si manifesta il pensiero liberato. È quindi fondamentale che scegliate con cura i pensieri cristallizzati, o parole, che desiderate collocare nella mente dei vostri interlocutori. Dovreste studiare le parole fino a poter distinguere fra quelle che trasmettono un pensiero vivente, attivo, sensibile e quelle meno forti.

Prendiamo ad esempio la parola "forte". Non trovate che vi trasmetta forza quando la pronunciate con enfasi e intensità? Anche la parola "gentile" vi trasmette delle sensazioni. Pronunciate le parole "leone" e "agnello" e notate i differenti sentimenti che risvegliano in voi i diversi suoni. La parola

“scrosciare” ricorda effettivamente un rumore crepitante. Confrontando il suono delle parole “ruvido” e “liscio”, comprenderete ciò che intendo dire. L’unico metodo che posso indicarvi per apprendere l’uso delle parole suggestive, è studiare le parole stesse. Ascoltate le parole usate dagli altri e osservate l’effetto che hanno su di voi. Prendete un piccolo vocabolario, scorretene le pagine e ben presto vi creerete una collezione di termini validi, forti, efficaci, adatti ad ogni occasione. Non è importante avere un’educazione superiore, nell’accezione comune del termine, per essere in grado di usare parole fortemente suggestive. Alcuni scelgono per istinto parole vitali, piene

di sentimento e ciò fa sì che siano *percepite*. Riflettete su quel che vi ho detto.

Nell'uso di questi tre strumenti, o canali suggestivi, ricordatevi che il vostro fine ultimo è quello di far percepire agli altri lo stato mentale che volete esprimere.

Capitolo XIV

Strumenti di espressione

L'occhio è il più straordinario organo umano ed è sia strumento d'espressione dell'Energia mentale che di ricezione delle impressioni sensorie della vista. Consideriamolo nel suo primo aspetto.

In primo luogo, l'occhio è uno degli strumenti di suggestione più potenti ed efficaci (anche se non l'ho incluso in questa categoria nei capitoli precedenti). L'espressione degli occhi può indurre stati mentali per mezzo della suggestione; chi padroneggia l'arte di utilizzare gli occhi possiede uno

strumento meraviglioso d'influenza suggestiva. Chiunque abbia conosciuto un uomo molto magnetico o una donna affascinante, si ricorderà senz'altro l'espressione dei suoi occhi. Gli attori, gli oratori e tutti coloro che per mestiere devono far presa sui loro interlocutori, spesso studiano con molta attenzione la propria espressione per rendere più incisiva la loro presenza.

Che tipo di occhi ha il nostro uomo dinamico? È una domanda quasi superflua. Di tutti gli strumenti fisici che esprimono lo stato mentale interno, l'occhio è il più potente e quello più vicino all'anima interiore. Gli occhi sono giustamente chiamati la finestra dell'anima, perché forniscono un'idea

straordinariamente precisa degli stati interiori. L'uomo magnetico avrà perciò occhi che riflettono il suo potere interiore e gli basterà un rapido sguardo per trasmettere questa sua forza. L'occhio dell'uomo dinamico è in grado di manifestare qualsiasi stato mentale egli desideri: severo, tenero, imperioso oppure carezzevole, è uno strumento che ubbidisce alla sua volontà. L'occhio è uno straordinario induttore di stati mentali, e persino la voce cede il passo al suo potere. L'occhio è ben più di un canale fisico: è una strada diretta che consente il passaggio delle correnti mentative.

Quando le persone molto dinamiche si trovano in uno stato in cui la volontà si

combina con un profondo interesse, emozione o desiderio, sembrano emanare dagli occhi un flusso costante di energia mentativa che viene subito percepito da coloro che si avvicinano al loro raggio di influenza. Non è necessario richiamare alla vostra attenzione il meraviglioso potere degli occhi, perché tutti lo conoscete per esperienza diretta. Nei casi in cui la volontà sia fortemente sviluppata, l'energia mentativa può concentrarsi così intensamente in uno sguardo diretto e potente, da produrre reali effetti fisici.

Conosco casi in cui uno sguardo potente ha bloccato fisicamente le persone. Il Presidente Andrew Jackson, ad esempio, era riuscito a paralizzare la

volontà di un noto bandito tanto da farlo arrendere, anche se questi era armato e molto pericoloso. Successivamente, il bandito dichiarò che non riusciva a capacitarsi di non aver ucciso Jackson su due piedi. Vi sarà certamente capitato di vedere persone tremare sotto lo sguardo di chi possiede una volontà sviluppata, e conoscerete forse quali sensazioni si provino.

Uno dei principali esperti americani in questo campo mi ha suggerito delle regole per coltivare l'espressività degli occhi che desidero illustrarvi in dettaglio perché ritengo siano le migliori in assoluto.

Esercizi di espressione degli occhi

“Iniziate con lo studiare i vostri occhi allo specchio. Vedrete che al centro dell’occhio vi è un cerchio nero, detto pupilla, mentre il cerchio esterno colorato si chiama iride. Il bianco dell’occhio circonda l’iride e il ciglio superiore si muove sull’occhio creando una varietà di espressioni, ognuna delle quali è totalmente diversa per aspetto e significato. Tutti sanno riconoscere il significato delle diverse espressioni, ma pochi sono in grado di capire il meccanismo che ne produce gli effetti. Mettetevi in piedi davanti a uno specchio e provate a eseguire i seguenti esercizi.

Mantenete il ciglio superiore a metà tra la pupilla e la parte superiore

dell'iride. Quest'atteggiamento esprime "calma".

Portate il ciglio superiore sopra la pupilla per ottenere un'espressione di "indifferenza".

Il ciglio sopra l'iride dà un'espressione di "forte interesse".

Il ciglio a metà sopra la pupilla esprime "pensiero profondo".

Il bordo del ciglio sopra l'orlo dell'iride, che lascia trasparire un po' di bianco, corrisponde a un'espressione di "intensa attività emotiva".

La stessa posizione, accentuata fino a scoprire il massimo possibile del bianco dell'occhio, darà un'espressione di "eccitazione emotiva".

Esercitandovi ad assumere queste

posizioni oculari, potrete acquisire facilmente le espressioni descritte nei primi quattro esercizi. Gli ultimi due sono più difficili; in particolare, quello dell'eccitazione emotiva è molto complesso per alcune persone. Continuate a esercitarvi fino a che riuscirete a riprodurre queste espressioni senza l'aiuto dello specchio, accedendo così rapidamente a una nuova forma di comunicazione e contribuendo a rafforzare i muscoli dei vostri occhi. Evitate di stancarvi e non esagerate con la mimica facciale, in particolare contraendo la fronte o il viso. Sono sufficienti pochi minuti di pratica al giorno.

Quando avrete acquisito maggiore

scioltezza, potrete allora passare all'esercizio seguente che è il più difficile di tutti:

Portate il ciglio nella posizione di "forte interesse" e, allo stesso tempo, alzate il bordo del ciglio inferiore fino all'orlo inferiore della pupilla. Questa posizione comunica l'espressione di "attento esame".

Rimarrete sorpresi dal grande potere di espressività che potrete raggiungere praticando questi esercizi. Riuscirete a trasmettere molte più sensazioni suggestive e a indurre maggiori stati emotivi negli altri. Le espressioni di attività ed eccitazione emotiva riusciranno a produrre risultati sorprendenti, se utilizzate quando

desiderate esprimere tali sentimenti.

Esercizi di sviluppo

I seguenti esercizi di sviluppo sono altamente raccomandati dallo stesso insegnante, che li ha perfezionati dopo molti anni di studio:

Aprite bene gli occhi senza stancarli e manteneteli in tale posizione per qualche minuto, guardandovi allo specchio che avrete collocato all'altezza degli occhi. Apriteli appena di più, sempre senza stancarli, e intensificate la vostra espressione. Non muovete le sopracciglia e lasciatele nella loro posizione normale.

Riassumete la stessa posizione e modificatela in quella di "forte

interesse” (descritta negli esercizi precedenti), guardandovi allo specchio proprio come fareste con una persona alla quale volete trasmettere questa sensazione.

Riassumete la prima posizione e gradualmente modificatela in quella di “attività emozionale”.

Riassumete la prima posizione e gradualmente modificatela in quella di “eccitazione emozionale”.

Riassumete la prima posizione e gradualmente modificatela in quella di “attento esame”.

Nello svolgere questi esercizi, dovete comportarvi come se il vostro riflesso nello specchio fosse in realtà la persona che desiderate influenzare. Quanto più

intensamente recitate la parte, tanto migliori saranno i risultati.

Esercitate l'espressione di "forte interesse" sulle persone che state ascoltando, finché sentirete di aver risvegliato in loro una risposta. L'espressione di "profondo interesse" è la medesima cosa, con l'aggiunta di più sentimento, e quella di "interesse amorevole" è anch'essa identica, ma con un'intensità di sentimento ancora più evidente. Questo sentimento può essere reale o recitato, come avviene nel caso di un bravo attore.

Esercitatevi nell'usare l'espressione di "attento esame" con le persone alle quali volete trasmettere profondo interesse per qualche loro proposta o

teoria. Molte persone si sono guadagnate la fama di buoni ascoltatori o profondi osservatori grazie a questa pratica.

Desidero ora affrontare un argomento molto importante, ossia *il potere degli occhi nella trasmissione dell'energia mentativa*. Per qualche legge sui meccanismi oculari tuttora ignota, l'occhio è uno degli strumenti più efficaci di trasmissione delle correnti mentative tra gli individui. Non cercherò di sviluppare nuove teorie sull'argomento, ma vorrei solo descrivervi alcuni fenomeni che lo riguardano. Gli occultisti più esperti ci informano che, durante la manifestazione di forti sforzi emotivi o di volontà, alcune parti del cervello umano

somigliano a una superficie incandescente, luminosa e fosforescente. Intensi raggi di luce, generati da questa energia incandescente, si irradiano dagli occhi dell'individuo e raggiungono la mente di altre persone, trasmettendo stati mentali e pensieri.

Chi riesce a dominare la fascinazione degli occhi è in grado di trasmettere molto rapidamente le correnti che producono stati mentali simili per mezzo dell'induzione mentativa, come già illustrato in altri capitoli. Visualizzando mentalmente la trasmissione del raggio di luce attraverso gli occhi, riuscirete a comprendere meglio questo processo e a dare maggiore intensità e concretezza alla trasmissione dei vostri raggi

mentativi. In altre parole, quando desiderate usare i raggi mentativi, dovreste immaginarli mentre operano al massimo della loro capacità. Ciò darà loro concretezza e ne valorizzerà l'efficacia.

A questo punto possiamo introdurre il concetto dello "sguardo magnetico", meglio definibile come "sguardo dinamico". Sono state scritte molte sciocchezze su quest'argomento e nei miei scritti precedenti avevo fornito indicazioni che desidero ora aggiornare alla luce degli studi condotti, nel frattempo, con altri studiosi. Sono ben lieto di poter migliorare i miei metodi e se in futuro li avrò ulteriormente modificati, li renderò immediatamente

noti ai miei studenti senza la presunzione di rimanere fermo su una teoria, solo perché la avevo affermata qualche tempo prima. Chi conduce una ricerca scientifica non può rimanere fermo, ma deve accettare l'evoluzione costante del progresso.

Nelle precedenti istruzioni, suggerivo di concentrare gli occhi sulla radice del naso dell'interlocutore, ossia tra i suoi stessi occhi. Questo sistema è tuttora valido ma ne esiste uno molto migliore. L'indirizzare lo sguardo tra gli occhi dell'altra persona costringe a un certo punto a incrociarli, privandoli di una parte del loro potere elettromagnetico diretto. Provate a tenere una matita davanti a voi e a concentrare il vostro

sguardo mentre la avvicinate agli occhi; vedrete che questi si incroceranno e che il vostro sguardo risulterà meno dinamico di quello diretto, che trasmette invece un'impressione di forza.

Per esercitare il nuovo tipo di sguardo dinamico, non concentrate il vostro sguardo su un punto preciso tra gli occhi di una persona ma guardatela dritta negli occhi. All'inizio potrete trovare quest'esercizio faticoso, ma vi suggerisco un trucco. Invece di concentrare il vostro sguardo sui suoi occhi, come se voleste vederne il colore, dovreste sforzarvi di vedere *attraverso e dietro di lei*. Un po' di pratica allo specchio sarà molto più efficace di tutte le spiegazioni che vi

posso fornire; potete anche provare a guardare attraverso gli oggetti. Provate, ad esempio, ad alzare gli occhi da questa pagina e a mettere a fuoco il muro davanti a voi. Mentre guardate il muro, passatevi davanti una mano a una sessantina di centimetri senza cambiare la messa a fuoco; *non dovete vedere chiaramente la mano*, ma continuare a mantenere lo sguardo fisso sul muro, *come se poteste vedere attraverso la vostra mano.*

Lo sguardo non deve essere vuoto e stupido, ma intenso e intelligente. Fate pratica sugli oggetti e allo specchio. Potete anche esercitarvi con qualche amico: egli non si renderà conto che non lo state vedendo e che state invece

guardando attraverso lui. La sua impressione sarà che il vostro sguardo è molto profondo, intenso, fermo e sincero. Egli vedrà le vostre pupille dilatarsi, come quando si guarda un oggetto distante, e la vostra espressione trasmetterà un potere calmo e sereno.

Questo tipo di sguardo offre l'ulteriore vantaggio che può essere mantenuto a lungo senza stancare gli occhi, farli lacrimare o sbattere. Potete fissare un'altra persona più a lungo di quanto riesca a fare lei senza stancarvi, mentre i suoi occhi invece si affaticheranno. Le mie ricerche sull'argomento mi hanno convinto che gli animali capaci di affascinare le loro prede esercitano su di esse lo stesso tipo

di sguardo.

Lo sguardo che attraversa una persona si ottiene focalizzando l'occhio dietro di lei e non nei suoi occhi. Vi ricordo quanto sia facile mantenere l'espressione di assenza di pensiero, sogni a occhi aperti o semplice riflessione. In questi stati mentali, si è in grado di guardare nel vuoto a lungo senza alcuna fatica, mentre ci si stanca subito quando si mette a fuoco, anche brevemente, un oggetto molto vicino. Vi sarà certamente capitato di soffermarvi a guardare un punto lontano nel mare, nel deserto o su una montagna senza affaticarvi minimamente. Il segreto è che la messa a fuoco di un oggetto vicino è più faticosa dello sguardo rivolto

lontano. Per questo motivo, è più facile guardare “attraverso” una persona che vederla veramente a breve distanza.

Affinando le vostre capacità di guardare nello spazio, potrete perfezionare “lo sguardo dinamico”; rimarrete sorpresi nel considerare che, con un po’ di pratica riuscirete a ottenere uno sguardo fermo, sincero, pieno di magnetismo e fascino, senza alcuno sforzo né fatica. Il vostro desiderio di usare una simile espressione potrà finalmente tradursi in realtà.

Capitolo XV

L’uso degli strumenti mentativi

Usando gli occhi per trasmettere correnti mentative, dovreste sempre ricordare che il sentimento è l’unico potere reale dietro queste correnti di forza e che il cervello è la dinamo che le alimenta. Il cervello è un grande trasformatore, o convertitore, dell’energia mentativa e si comporta come una dinamo nell’inviare grandi onde di forza. Ne consegue che, se desiderate emettere correnti mentative per indurre sentimenti negli

altri, dovrete prima produrre questi *sentimenti* nella vostra dinamo mentale.

Sarebbe bene essere in due per esercitare gli occhi, ma in mancanza di un amico con cui fare pratica, otterrete buoni risultati provando davanti al vostro specchio. In entrambi i casi, dovrete innanzitutto risvegliare nella vostra mente il sentimento che desiderate esprimere. Riflettetelo poi nel vostro sguardo e verrà subito captato.

ESERCIZIO I

Guardate il vostro amico negli occhi (o il riflesso dei vostri occhi allo specchio) e poi dite *mentalmente*: "*Io sono più forte di te*". Mettete nel vostro

sguardo più forza che potete.

ESERCIZIO II

Dite *mentalmente: "Io sono più positivo di te; la forza del mio sguardo supera la tua"*, mettendo il massimo della positività nel vostro sguardo e nelle vostre sensazioni.

ESERCIZIO III

Dite e *sentite*: "*Tu mi temi; io ti sto facendo sentire la mia forza*" e trasferite realmente questo sentimento nello sguardo.

Quando riuscirete a far percepire la vostra forza in questi esercizi, potrete riuscirvi anche con altre persone; questo metodo sarà efficace per allontanare l'influenza di chiunque tenti di

dominarvi mentalmente. A parità di condizioni, chi parla ha in genere un leggero vantaggio su chi ascolta. Colui che parla è più positivo perché sta esprimendo maggiore energia. Se vi trovate nel ruolo di ascoltatore, potete però reagire a questa influenza fissando semplicemente il vostro interlocutore e trasferendo nel vostro sguardo il sentimento che esprime "*Io sbriciolo la tua forza in mille pezzi; non mi puoi influenzare*".

Nel resistere a un attacco del genere, chiudete la bocca e stringete la mascella, perché questo tipo di morso denota forza e attiva le parti del cervello necessarie, caricando le vostre correnti mentative di tali sentimenti.

Contemporaneamente, fissate con fermezza e con convinzione gli occhi dell'altra persona, usando lo "sguardo dinamico". Vi ricordo inoltre che chi sta *in piedi* è in condizione favorevole rispetto a chi è seduto, e vi consiglio di non dare mai questo vantaggio al vostro interlocutore.

Quando vi rivolgete a una persona e le chiedete una data cosa, dovreste accompagnare la domanda verbale con un comando mentale. Ad esempio, se dite: "Lo farai per me, *vero*?", dovreste accompagnare questa domanda di tipo suggestivo col *comando* mentale ("*Lo farai*") e con lo sguardo appropriato. Se foste voi la persona a cui si chiede di fare una cosa contraria ai vostri

desideri, dovreste rispondere con "Non ho voglia di farla", "Non ne vedo la possibilità" oppure "Non sono in grado di accontentarvi". Contemporaneamente, dovrete lanciare la risposta mentale: "*Io non lo farò e nessuno mi può costringere a farlo*" accompagnandola con lo sguardo appropriato.

Molti anni fa, un istruttore ben noto in quest'ambiente, insegnò ai suoi allievi a fissare negli occhi le persone che desideravano influenzare dicendo mentalmente: "*Ti sto guardando, guardo attraverso i tuoi occhi fin dentro il tuo cervello. Il potere della mia volontà è più forte del tuo. Sei sotto il mio controllo. Ti costringerò a fare ciò che voglio. Dovrai fare quello*

che ti dico. Lo farai. Fallo subito". Questo modo di agire dà luogo a una potente corrente mentativa, se alla base vi è un sentimento sufficientemente forte, unito alla volontà e al desiderio. Voglio darvi anche un *antidoto* per combattere questo tipo di influenza. Nel caso in cui foste aggrediti mentalmente, vi sarà possibile dissolvere la forza con una negazione positiva.

La *negazione positiva* è forza che sbriciola l'energia ostile. È un *agente distruttivo*, così come *l'affermazione positiva* è un agente costruttivo o creativo. Chi è in grado di comprendere l'uso scientifico di questa forza distruttiva, può demolire in un attimo il lavoro mentativo di un altro individuo.

Con una negazione forte e positiva, siete in grado di allontanare qualsiasi influenza mentativa diretta contro di voi. Supponete di voler respingere l'affermazione precedente. In questo caso, dovreste dire *mentalmente*, utilizzando lo sguardo appropriato "Io *nego positivamente* il tuo potere su di me. *Lo nego fino a farlo cessare d'esistere*; non obbedirò al tuo comando e nego il diritto e il potere di comandarmi. *Nego il tuo potere* e affermo il mio".

Potete sviluppare questo potere di negazione positiva esercitandovi con una persona immaginaria che sta cercando di influenzarvi. Immaginate di avere di fronte a voi questa persona

forte e positiva che vuole influenzarvi; provate subito a comunicarle una negazione positiva, finché avrete la sensazione di averla vinta e costretta alla ritirata. Questi contrasti mentali immaginari sviluppano un grande potere di resistenza mentativa: se vi sentite deboli, vi consiglio di ripetere questi esercizi immaginando di inseguire il nemico in piena ritirata e di inviargli un'affermazione dopo l'altra, invertendo così la vostra posizione di forza difensiva in forza aggressiva.

Queste rappresentazioni immaginarie sono molto più efficaci di quanto non crediate. Possono essere paragonate alle prove teatrali con cui gli attori perfezionano la loro imitazione, oppure

alle lezioni di scherma grazie alle quali lo spadaccino acquista abilità e forza. L a *pratica* consente di migliorare i risultati, sia sul piano mentale che fisico. Vi sono validi motivi psicologici e occulti alla base di questo metodo, ma io non intendo affrontare l'argomento in questa sede. Questo libro vuole illuminarvi sul "come" e non sul "perché".

Durante una conversazione, è estremamente importante formarvi una chiara immagine mentale di ciò che state per dire. Così facendo, riuscite a imprimere con maggiore forza nella mente altrui ciò che volete far vedere e sentire. In quest'affermazione risiede il segreto dell'efficacia della parola. Il

grado d'impressione e d'induzione mentativa suscitato nell'interlocutore è proporzionale alla vostra capacità di vedere e sentire il pensiero che state esprimendo con le parole. Il segreto, naturalmente, risiede nella legge della visualizzazione.

Potrete verificare come sia possibile aumentare la vostra influenza mentativa provando l'esperimento psicologico del "volere" che una data persona si muova in un certo modo quando voi la guardate intensamente. In questo esperimento non è importante che la fissiate negli occhi; basterà guardarle la schiena, preferibilmente la parte superiore del collo. Provate a "volere" che le persone si girino per strada oppure a potreste

“volere” che un dato commesso di un negozio, scelto fra molti altri, vi venga incontro per servirvi. Questi e altri esperimenti, interessanti per la maggior parte degli studiosi, possono essere eseguiti con relativa facilità dopo un po’ di esercizio. La teoria, così come la pratica, si basa sullo sguardo fisso, accompagnato dal *comando mentale* e dalla volontà che la persona si comporti in un dato modo, unito alla *ferma aspettativa* che questa risponderà al comando e *all’immagine mentale* che vi siete fatti della sua azione.

Utilizzando l’occhio come strumento mentativo, ricordatevi sempre che *desiderio* e *volontà* sono le due fasi dell’energia mentativa e che il potere da

voi emanato e impresso sugli altri è proporzionale all'intensità del desiderio e dell'energia della vostra volontà. Leggete questo libro varie volte fino a dominare i principi in esso illustrati; successivamente, imparate gli esercizi e le istruzioni a memoria. Dovrete poi esercitarvi con assiduità e perfezionarvi nei metodi indicati finché non faranno parte della vostra "seconda natura". Vi accorgerete che sarete riusciti ad aumentare progressivamente il vostro potere mentativo e il grado di influenza esercitata sugli altri. La fiamma del potere elettromagnetico non potrà più spegnersi: alimentatela, mantenete pulito e integro il lucignolo, riempite di olio la lampada e questa emetterà calore, luce e

potere.

L'ultimo strumento mentativo che abbiamo menzionato nel capitolo precedente è il tatto. Nel corso delle mie prime ricerche psicologiche non riuscivo a credere che il tatto rappresentasse un elemento concreto nell'ambito dell'influenza mentale. Ne percepivo, come tutti, l'effetto, ma ritenevo si trattasse soltanto di suggestione. Ho imparato molto presto che il tatto è, in effetti, un potente strumento di energia mentativa. Cercherò di spiegare quest'affermazione mediante un paragone tra i nervi e i fili lungo i quali scorre la corrente elettrica. Il cervello è la dinamo che trasmette energia in onde e correnti senza fili

(esattamente come il telegrafo). Se è necessario che vi siano dei fili, l'energia segue la linea di minor resistenza e approfitta della presenza dei nervi. Alcune parti del corpo contengono cellule nervose altamente evolute, veri cervelli in miniatura. Alle estremità delle dita di alcuni individui dal tatto sensitivo ed esercitato vi sono dei piccoli gruppi di cellule nervose che agiscono come micro-cervelli. Anche la sensibilità delle labbra è molto sviluppata, come ben dimostra l'atto del baciare. Le dita e le mani sono mezzi efficaci per trasmettere l'energia mentativa che fluisce dal cervello lungo i nervi per poi essere trasmessa a un altro individuo.

L'efficacia del tocco delle mani, usato come canale trasmettitore di energia mentativa, dipende in gran parte dallo sviluppo delle mani dell'individuo. Coloro che ne sono consapevoli stimolano la conduttività delle mani "trattandole" nel modo seguente. Pensate intensamente alle mani quali eccellenti conduttori di energia mentativa e immaginatevi di poter sentire tale energia scorrere lungo i nervi del braccio, per poi fuoriuscire dalla vostra mano mentre stringete la mano altrui. È possibile sviluppare in breve tempo questa facoltà fino al punto che individui particolarmente sensitivi potranno in realtà "sentire" in loro stessi il passaggio della corrente. La

percezione di questo passaggio di corrente dovrà sempre essere associata al pensiero o sentimento che volete indurre nell'altra persona, proprio come quando si adopera lo sguardo dinamico. In realtà, lo sguardo e la stretta di mano dovrebbero essere usati insieme per raddoppiare l'effetto.

Quando date la mano a qualcuno, non limitatevi a un movimento meccanico, vuoto e privo di vita. *Mettete mente e sentimento* nel vostro gesto e contemporaneamente esprimete un'affermazione mentale o un comando adatto al caso. Ad esempio, stringete la mano a un'altra persona con vivo interesse e sentimento dicendo mentalmente: "*Mi trovi simpatico*".

Quando ritirate la mano, fate scorrere, se possibile, le vostre dita sul palmo dell'altro, quasi per fare una carezza, in modo che il suo mignolo passi attraverso il vostro pollice e indice, vicino alla radice del pollice. Fate varie prove fino a che il gesto risulti perfettamente naturale. Scoprirete che questo modo di dare la mano farà risvegliare l'interesse delle persone nei vostri confronti e vi offrirà anche altri vantaggi.

Molte persone che conoscono a fondo i principi psicologici basilari della fascinazione mentale, fanno uso delle mani come strumento di energia mentativa senza necessità di stringere la mano. Si siedono, ad esempio, accanto a

un'altra persona e pongono le mani in modo da puntare le dita verso di lei, concentrando contemporaneamente la propria volontà in modo da far fluire la corrente di energia nella sua direzione. Anche quando conversano, usano le mani tenendo la punta delle dita rivolte verso l'interlocutore. Quest'ultimo metodo è molto efficace se utilizzato con gesti adatti all'occasione perché è affine al "passo mesmerico" delle mani. Guardatevi da coloro che tentano di mettervi sempre le mani addosso, cercate di impedire che ciò avvenga allontanandovi, oppure praticate deliberatamente la *negazione positiva* esprimendo l'affermazione mentale: "Io *nego* il potere del tuo magnetismo. Lo

annullo e vanifico mediante il mio rifiuto".

Per concludere questo capitolo, vorrei consigliare, specie alle giovani donne, di essere caute nel consentire agli uomini di "tener loro la mano". Non solo questa familiarità produce "dicerie", ma vi sono ragioni psicologiche che condannano un simile atteggiamento. Avete visto come le mani siano in grado di "magnetizzare": è dunque evidente come possono essere adoperate nelle carezze per influenzare psicologicamente un'altra persona. Non mi riferisco alle carezze di onesti e veri innamorati, ma a quelle di certi individui sconosciuti dai quali si lasciano sconsideratamente

“palpeggiare” alcune giovani ragazze. Vorrei mettervi in guardia contro questo pericolo e, se avete figlie o giovani donne nella vostra famiglia non esitate a spiegarne loro il motivo.

Lo stesso avvertimento vale per gli uomini. Evitate coloro che cercano sempre di posarvi le mani sulle spalle o di mettervi un braccio intorno al collo. Forse questi individui non conoscono il meccanismo psicologico di questi gesti, ma hanno sicuramente scoperto che questo modo di “accarezzare” rende gli altri più suggestionabili e più suscettibili alla loro influenza. Prendete le distanze allontanandovi fisicamente o mediante la *negazione positiva*.

Ricordatevi sempre che la negazione

positiva ha un forte potere di dispersione e di disintegrazione dell'influenza avversa. Anche se questo libro non fosse riuscito a insegnarvi altro, quest'unico insegnamento vi può essere di grande aiuto, perché il diniego positivo è un'armatura mentativa in grado di proteggervi, una spada che vi difende e uno sprazzo di luce che rischiara la vostra atmosfera mentale. Imparando il segreto dell'affermazione e della negazione positiva, sarete protetti da un'armatura invulnerabile e muniti di un'arma potente: come "l'ardito guerriero", potrete gettarvi allegramente nella mischia.

Il segreto dell'influenza del nostro individuo dinamico risiede proprio nei

suoi stati mentali. Le forme esteriori non sono che riflessi di quelle interiori. La volontà di chi coltiva il collegamento tra la propria mente e la grande volontà cosmica, l'Energia mentale universale, è così forte da tradursi spontaneamente in espressioni esterne. Ai primi livelli di consapevolezza, è importante che l'allievo ponga la massima attenzione alle caratteristiche esteriori, in modo da crearsi un chiaro percorso mentale per acquisire gli stati mentali desiderati. Grazie alle leggi della suggestione mentale, egli è in grado di mantenere queste espressioni esteriori e di indurre in se stesso gli stati mentali corrispondenti che, poco a poco, gli diventeranno usuali. Con ciò intendo

dire che con l'autosuggestione egli può riuscire a riprodurre le caratteristiche esteriori associate a un dato stato mentale e che, rappresentandolo concretamente, riuscirà a materializzare nella realtà lo stato mentale stesso. Ricordatevi la regola fondamentale: gli stati mentali prendono forma nell'azione e l'azione riproduce gli stati mentali associati! La voce incide il disco e quest'ultimo riproduce il suono: ricordatevi quest'esempio perché vi aiuterà ad avere la giusta percezione della legge psicologica che governa questo fenomeno.

A questo punto, vorrei ricordarvi il concetto che "gli stati mentali si esprimono nell'azione fisica". Ogni

stato mentale ha un'azione fisica associata e quando un'altra persona percepisce quest'azione, si genera in lei lo stesso stato mentale secondo i principi della suggestione mentale. Vi è anche un'altra legge, meno nota al pubblico, in base alla quale "la manifestazione di un'azione fisica tende a indurre nella mente della persona che la esegue gli stati mentali generalmente associati alla realizzazione dell'azione stessa".

Vi farò un esempio pratico per illustrare queste due leggi correlate.

Supponiamo che siate arrabbiati e in uno stato d'animo combattivo: la vostra fronte si aggrotta, le vostre mascelle si stringono in un morso aggressivo e si

protendono leggermente in avanti. Lo stato mentale si è dunque manifestato fisicamente.

Nel caso inverso, se voi aggrottate la fronte, serrate i pugni, stringete i denti e mantenete questo atteggiamento per cinque minuti, manifestandolo anche nel vostro passo, scoprirete che il vostro stato d'animo si sarà tramutato in rabbia e combattività. Se mantenete a lungo questo atteggiamento, finirete per essere realmente in collera. Ciò è talmente vero che, molto probabilmente, riuscirete a contagiare la prima persona che vi capiterà di incontrare, e che anch'essa si senta aggressiva e pronta a litigare con voi.

Ben presto vi accorgerete che,

assumendo degli atteggiamenti fisici fino a farli diventare stati mentali, riuscirete automaticamente a indurre stati mentali analoghi nelle persone che vi circondano grazie alle correnti mentative. Potrete così constatare lo stretto legame che collega azioni fisiche, stati mentali, suggestione e telementazione. Quanto detto finora in relazione allo stato mentale di rabbia si applica, ovviamente, a qualsiasi altro sentimento perché il simile genera il simile.

Tutto ciò significa che l'uomo con un forte stato mentale riesce a manifestare inconsciamente le azioni fisiche che influiscono sugli altri. Egli non dovrà riflettere sulle suggestioni da utilizzare,

purché si senta abbastanza forte da manifestare automaticamente le azioni necessarie. Qualora non possieda la consapevolezza della propria forza, potrà sempre "recitare la parte", senza lasciarsi coinvolgere emotivamente, riproducendo così le azioni fisiche atte a indurre uno stato mentale sufficientemente forte da tradursi a sua volta in azioni fisiche. Ogni bravo attore si esercita in questo modo e potete farlo anche voi.

In questo capitolo, ho cercato di svelarvi un importante segreto riguardo l'influenza psicologica e l'ho fatto usando parole così semplici che molti di voi potrebbero sottovalutarne il valore. Rileggete dunque più volte questa parte

della lezione, fino a quando non sarete in grado di leggere tra le righe e captarne il significato nascosto. Vi assicuro che ne vale la pena.

Ovviamente, alcuni dei miei detrattori mi criticheranno per avervi incoraggiato a "recitare la parte", dicendo che vi sto insegnando a imbrogliare la gente, mentre loro continueranno ad ammirare le personalità magnetiche pur lamentandosi della mancanza di tatto di chi li tratta male. Ho notato che queste persone ipercritiche sono spesso ipocritiche nei propri confronti.

Ho conosciuto molte persone buone che non erano dinamiche e che si consideravano rifiutate o calpestate dal mondo, mentre ne ho conosciute altre,

non altrettanto buone, che possedevano forza dinamica e che venivano ricoperte di lodi e accolte ovunque a braccia aperte. È comunque importante comprendere che le persone dinamiche riescono a realizzare ciò che vogliono nella vita, mentre quelle che non lo sono si fermano a metà strada. La forza dinamica non è né buona né cattiva: è una forza naturale che può essere utilizzata da tutti e per qualsiasi scopo.

Il fine di questo libro non è quello di insegnare a usare la forza dinamica per scopi buoni o cattivi, ma semplicemente di spiegarne le leggi: sarà l'uomo a utilizzarla per fini giusti o malvagi, a seconda della propria indole.

La forza dinamica è una qualità

naturale, come le capacità oratorie o l'aspetto fisico, e di per sé non ha connotati né buoni né cattivi.

Mi sento come il sacerdote che un giorno venne ripreso da un vecchio parrocchiano per alcune innovazioni che aveva deciso di apportare alla musica sacra della funzione religiosa domenicale. Il sacerdote guardò gentilmente il suo anziano parrocchiano così conservatore e disse "Fratello, tu la vedrai diversamente, ma a me sembra sbagliato lasciare che il diavolo monopolizzi tutta la buona musica; ritengo giusto che anche il Signore ne riceva la sua parte". Io non posso che rispondere "Amen!" a questa affermazione.

Se la mentazione dinamica fosse più spesso usata per perseguire il bene anziché il male, la frenesia di questo mondo si placherebbe. Se il sacerdote rendesse le sue prediche dinamiche come fa l'attore con le sue commedie, o l'avvocato con le sue arringhe, qualcosa cambierebbe e le chiese tornerebbero a riempirsi. Se la bontà fosse resa allettante quanto la cattiveria, al diavolo non resterebbe che andare in pensione.

Capitolo XVI

La suggestione mentale

Come premessa all'argomento della suggestione mentale, vorrei richiamare la vostra attenzione su alcuni concetti di carattere generale riguardanti l'induzione mentativa, un argomento che abbraccia le sottocategorie del magnetismo personale, della suggestione mentale e della telementazione.

Gli stati mentali possono essere generati dall'"induzione mentativa".

Gli "stati mentali indotti" possono essere originati dalle correnti mentative del "magnetismo personale", della

“telementazione” oppure della “suggestione mentale”.

Le “correnti mentative” sono onde o flussi di Energia mentale che emanano dalla mente delle persone e portano con sé le vibrazioni degli stati mentali. Queste vibrazioni tendono a indurre stati mentali simili nelle persone che rientrano nello stesso campo induttivo.

Vi sono due poli di Energia mentale, quello emotivo che manifesta desiderio, sensazioni ed emozioni e quello motivo che rivela la volontà. La forza attiva che influisce sulle menti viene manifestata da questi due poli ed è nota rispettivamente come *desiderio-forza* e *volontà-potenza*.

Il *desiderio-forza* genera desideri

analoghi o affascina la volontà altrui e la costringe a realizzare tali desideri. La sua natura è assimilabile al potere mentale femminile.

La *volontà-potenza* risveglia desideri per mezzo del puro dominio e della forza, combatte per impossessarsi delle volontà altrui e dirige, o frena, il proprio *desiderio-forza*. La sua azione è del tutto simile al potere mentale maschile.

È possibile parlare di "magnetismo personale" quando si emanano correnti mentative e l'operatore e il ricevente *si trovano uno in presenza dell'altro*. Se lo stesso fenomeno si verifica quando le persone *non sono vicine*, si può parlare di "telementazione". Il principio è lo

stesso in entrambi i casi, ossia l'induzione attraverso la telementazione. Nel magnetismo personale, tuttavia, la suggestione mentale contribuisce a indurre determinati stati mentali.

La suggestione mentale induce stati mentali riproducendo quelli di altri individui, oppure ricreando stati precedentemente provati dall'operatore, comprese le esperienze primordiali, ereditate e registrate nell'inconscio dei discendenti.

La suggestione opera lungo le linee dell'obbedienza, imitazione, associazione e ripetizione e si serve di agenti fisici per indurre stati mentali.

Nel magnetismo personale, l'operatore lascia fluire le sue correnti

mentative, generate dalla volontà, dal desiderio o da entrambi, in modo generico o mirato influenzando la mente altrui per induzione con l'aiuto della suggestione e di agenti fisici quali la voce, l'occhio e il modo di agire.

Dopo aver riflettuto su questi principi, possiamo esaminare l'argomento della suggestione mentale.

Ogni studente di psicologia o di scienze mentali ha sicuramente sentito parlare del fenomeno noto come "suggestione mentale". Molto è stato scritto e insegnato a questo proposito, e alcuni docenti hanno utilizzato questo termine per sintetizzare tutte le fasi dell'influenza mentale. Non sono totalmente d'accordo con questa teoria,

ma sento che la suggestione gioca un ruolo estremamente importante e che deve essere studiata in questa prospettiva. Alcuni dei capitoli successivi sono perciò dediti all'analisi dei principi, delle leggi e dei metodi di applicazione della suggestione. Credo che non si possa trasmettere influenza mentativa o magnetismo personale senza essere un bravo suggestionatore, perché l'abilità di proiettare forti suggestioni è necessaria per comunicare anche l'energia mentativa e le correnti mentali.

Tutti coloro che hanno affrontato l'argomento conoscono la forza e gli effetti della suggestione mentale, ma solo pochi sono riusciti a definirla o a descriverla correttamente. Io sono

convinto che le mie teorie sull'induzione mentativa e sui due poli dell'Energia mentale vi consentiranno di acquisire una conoscenza chiara e approfondita delle leggi che regolano questo fenomeno, in modo da poterle applicare nel modo migliore.

La suggestione mentale è il termine utilizzato per definire il processo che induce o suscita stati mentali e idee per mezzo dell'immaginazione, di parole, aspetti esteriori o altri simboli fisici.

I fenomeni che rientrano nel vasto campo della suggestione possono essere divisi in due categorie generali: suggestione attiva e suggestione passiva.

La prima si riferisce all'induzione di stati mentali per mezzo di affermazioni,

dichiarazioni o comandi positivi che provocano lo stato desiderato. La seconda, invece, definisce l'induzione che si ottiene attraverso l'insinuazione sottile di idee, che progressivamente inducono il soggetto a entrare nello stato psichico voluto dall'operatore. Le suggestioni attive sono associate al "polo motivo" del suggestionatore, quelle passive al "polo emotivo". L'uno è il metodo maschile, l'altro quello femminile.

Vorrei richiamare la vostra attenzione su un fatto molto importante: la suggestione opera lungo le linee dell'emotività e del sentimento e non ha nulla a che fare con il giudizio e la ragione. Essa appartiene

inequivocabilmente all'aspetto passionale, non a quello raziocinante della psiche, e produce stati mentali emotivi. Si tratta di un punto di fondamentale importanza che dovrebbe essere ben compreso dagli studiosi.

È vero che la suggestione può anche appellarsi alla ragione o al giudizio della persona influenzata, ma in realtà costituisce un richiamo a regioni della mente completamente diverse. La suggestione è sempre e solo emotiva, e opera come l'induzione mentale generata da correnti mentative.

Passiamo ora alla definizione dei termini usati. Quando si affronta un argomento, è fondamentale capirne i vocaboli chiave perché in ogni termine è

cristallizzata un'idea. Tuttavia, per poter fare i necessari raffronti e cogliere i vari collegamenti, è anche importante conoscere a grandi linee la materia cui si riferiscono i termini.

Cominciamo ad analizzare la parola "suggestione" intesa nel senso mentale. Una possibile definizione è "ciò che rimane impresso nella mente attraverso i sensi". Questa spiegazione è inadeguata, poiché qualsiasi conoscenza del mondo esterno è ottenibile attraverso i sensi.

Altri la intendono come "qualcosa che s'insinua in maniera sottile, cauta e indiretta nella psiche". Questa definizione generalmente riportata nei dizionari, è appropriata solo per la fase della "suggestione mentale". È perciò

corretta, ma limitata.

La definizione che più si avvicina al suo esatto significato è quella di "*agente fisico che tende a indurre o eccitare stati mentali e idee attraverso l'immaginazione*". Si tratta senz'altro di un'accezione più estesa del termine, che copre tutti i fenomeni osservabili della suggestione mentale.

L'aggettivo "fisico" distingue gli agenti suggestivi dagli agenti "mentali", che inducono stati psichici per mezzo di energia mentativa, telementazione e correnti mentali. Alla parola "agente", com'è ovvio, si attribuisce il senso di "potenza o causa attiva". Il termine "induzione" è già stato analizzato esaurientemente nella lezione

precedente.

Con l'aggettivo "fisico" intendo riferirmi alle parole, verbali o scritte, ai modi di esprimersi, alle azioni e agli atteggiamenti del corpo. Tutte queste manifestazioni fisiche si comportano da agenti che inducono determinati stati mentali quando le circostanze sono favorevoli. Per "stati mentali" intendo invece situazioni "emozionali o sentimentali", mentre per "idee" immagini di oggetti concepite dalla mente.

Le parole fanno sempre appello alla mente, sia a livello di suggestione che di ragionamento, ed esse stesse sono fonte di suggestioni. Le argomentazioni si richiamano al giudizio e alla ragione, ma

non alle sensazioni, emozioni o immaginazioni che sono invece eccitate da altre forme d'induzione emotiva. È senz'altro possibile presentare un'idea ben costruita, suffragata da prove, ottimamente argomentata, ma in questo caso si fa appello alla ragione e all'emozione che appartiene a una diversa sfera della mente. È altrettanto vero che, in una conversazione, è possibile sollecitare i sentimenti dell'ascoltatore insinuando un'idea che egli "percepirà", accetterà e farà ben presto completamente sua. Questo è un tipico caso di suggestione.

Nella vita quotidiana, avrete certamente constatato la particolare maestria femminile nell'usare queste

forme sottili di suggestione. L'uomo esporrà le proprie idee cercando di dimostrarle, mentre la donna cercherà di insinuarle nella mente altrui attraverso il semplice metodo suggestivo.

Questo tipo di suggestione è molto simile a quello usato dagli psicologi. Chi esercita il potere della suggestione mentale può fare uso di affermazioni dirette e cariche di forza, quali "Sei forte, allegro, sano e pieno di salute", senza dover spiegare né dimostrare il senso delle proprie parole. Sarà sufficiente asserire il fatto e ripetere la suggestione per far sì che il paziente lo accetti incondizionatamente. Una suggestione può quindi presentarsi sotto forma di blanda o forte insinuazione,

oppure di affermazione positiva, ma mai sotto forma di dimostrazione.

La parola “impressione” definisce l’effetto di una suggestione; io per indicare questo concetto preferisco tuttavia usare il termine induzione. Uno stato mentale indotto può essere generato da influenze esterne di vario tipo, quali correnti mentali, o suggestioni verbali, visive e scritte. “Indurre” significa persuadere, condurre, influenzare o determinare.

Qualsiasi agente fisico che tenda a indurre un sentimento in una mente può essere definito “suggestione”. Come caso tipico di suggestione, voglio raccontarvi la storia di un soldato che portava dei pacchi e un secchio alla sua

caserma. Un burlone gli gridò in tono autoritario “At-tenti!”. Obbedendo alla suggestione, che indusse in lui lo stato emozionale tipico dell’abitudine, egli si mise immediatamente sull’attenti e lasciò cadere a terra ciò che portava in mano.

La nostra vita è, in gran parte, modellata da induzioni suggestive. Accettandone una piuttosto che un’altra, rendiamo possibile che questa modifichi l’intero corso della nostra vita.

Il potere suggestivo può manifestarsi con diversi gradi di intensità, così come le suggestioni possono essere recepite in modo diverso. C’è chi agisce raramente sull’onda dei propri desideri, ma subisce lo stimolo di idee o sentimenti

suggeriti da altri. Il grado di passività dipende dallo sviluppo della *volontà-potenza*. L'uomo forte non accetta suggestioni con la stessa facilità di quello debole: anche le persone più deboli possono riuscire a rafforzarsi, attraverso un trattamento suggestivo di tipo scientifico, fino a sviluppare un carattere fermo e inamovibile.

L'attento studioso potrebbe chiedersi perché parlo di "idee" suggerite, mentre sostengo che la suggestione agisce sulle emozioni e sui sentimenti. In realtà, la distinzione non è così netta come potrebbe sembrare a priori. Le idee non sono forse sinonimo di pensiero e di ragione? La parola "idea" deriva, infatti, dal greco "vedere" e nella sua accezione

generale ha il significato d'immagine mentale o concezione della mente; è quindi un simbolo di un pensiero o sentimento. Il solo pensiero non basta a formare le idee, ma deve intervenire anche il sentimento. Le persone che si limitano a pensare sono davvero poche. Il loro modo di ragionare e le loro facoltà logiche sono molto rudimentali, e tendono ad accettare i pensieri predigeriti da altri. La maggior parte delle idee presenti nella mente umana nascono da un'emozione o un sentimento. Spesso le persone non sanno bene perché pensano una tal cosa, ma sentono solo che per loro va bene così, e si muovono in virtù di sentimenti indotti, anziché del ragionamento.

Sapete cos'è una sensazione? È uno stato mentale, è un'emozione, passione, simpatia, sentimento o suscettibilità. L'emozione è un'eccitazione delle sensazioni, e queste appartengono alla sfera istintiva della nostra mente piuttosto che a quella razionale; nascono dall'inconscio, sollecitate da un'eccitazione esterna. Il lato istintivo della nostra mente racchiude le esperienze, sensazioni, emozioni e stati mentali dei nostri antenati, risalendo fino ai primordi della vita umana. Quest'eredità del passato resta in attesa di un richiamo all'attività, ed è tenuta a freno dalla ragione o dal giudizio dell'individuo a seconda del suo livello di sviluppo.

Guardatevi intorno, e ditemi se vi sembra che gli uomini e le donne siano mossi dalla ragione oppure dalle sensazioni. Le loro azioni sono dettate dal giudizio ponderato e dal ragionamento attento, o scaturiscono invece da sentimenti e sensazioni? Le persone fanno ciò che ritengono giusto come indica loro la ragione, oppure seguono l'istinto del piacere?

Capitolo XVII

Quattro tipi di suggestione

La suggestione mentale produce il suo effetto sulla mente delle persone attraverso quattro canali:

- Obbedienza
- Imitazione
- Associazione
- Ripetizione.

Consideriamoli nell'ordine.

Suggestione attraverso l'obbedienza

Questo tipo di suggestione consiste nell'indurre stati mentali mediante affermazioni, asserzioni o atteggiamenti autoritari che si imprimono nella mente dell'interlocutore in modo tale che questi non riesce a opporre resistenza ed è obbligato a obbedire.

La forma più comune è riscontrabile quando le persone accettano, senza alcuna volontà di resistenza e raziocinio, le affermazioni energiche e decise di individui che esercitano la loro autorità per cultura, esperienza, saggezza, oppure posizione sociale, economica, politica o religiosa.

Le masse, in genere, agiscono ciecamente senza muovere obiezioni né critiche di alcun tipo, permettendo che i

loro stati mentali siano indotti dalle affermazioni di gente astuta e intraprendente, o di fanatici esaltati. Queste autorità fasulle si esprimono con toni assoluti, e le masse le seguono immediatamente; sembra quasi che a un uomo di tipo positivo basti attrarre l'attenzione degli interlocutori ed esprimere con aria autoritaria qualche affermazione audace, nei toni e modi appropriati per conquistare subito qualche seguace.

Si può giustamente affermare che l'uomo è un "animale obbediente", più incline ad accondiscendere alle richieste che a rifiutarle. La volontà entra raramente in gioco, poiché risponde più all'impulso delle emozioni che al

controllo della ragione e del giudizio.

Esiste una legge fondamentale in questa fase dell'azione suggestiva, e per comprenderla dobbiamo tornare agli albori della nostra specie. Nell'età primitiva, gli animali e gli uomini riconoscevano la supremazia di capi naturali, che dominavano in virtù della loro forza fisica e mentale. Essi venivano obbediti ciecamente dalle masse che avevano appreso, per esperienza, i vantaggi dell'essere governati dai più forti e dai più capaci. Quest'atteggiamento di acquiescenza e di ubbidienza si è progressivamente sviluppato nella specie fino a diventarne una componente fondamentale. Solo i più forti riescono a liberarsene. Il

valore dell'autorità è riconosciuto ovunque nel campo della legge, politica, religione, letteratura, e in qualsiasi altro settore in cui l'uomo esplichi la propria attività. Le persone non si interrogano sulle proprie opinioni, ma si chiedono piuttosto quale sia il pensiero di questo o quell'altro individuo, lasciando che siano gli altri a indurre i loro stati mentali e a decidere per loro.

Se queste presunte autorità fossero davvero la crema dell'umanità, la cosa non sarebbe di per sé dannosa, pur non consentendo lo sviluppo dei singoli individui. Il vero problema è che la maggioranza di questi capi non sa niente, al massimo sa di non sapere, e impedisce comunque agli altri di

scoprire le proprie lacune. Si comportano come se fossero depositari di ogni sapere e le persone, essendo abituate a riconoscere i simboli esteriori del comando, scambiano questi personaggi fasulli per dei veri leader, solo in virtù del loro modo di esprimersi e delle suggestioni che ricevono.

Questi sedicenti capi sono spesso bravi attori, che sanno operare suggestioni e ne conoscono perfettamente i principi. Agiscono secondo la nota teoria di Aaron Burr, secondo cui "la legge è ciò che viene arditamente affermato e plausibilmente fatto valere".

In questo modo, con la più assoluta

sfacciataggine, si asseriscono assurdità di ogni tipo che vengono puntualmente giudicate degne di credito. Un esempio che ci permette di comprendere perfettamente questo principio è quello del sonnambulo ipnotico, che ha abdicato al suo giudizio in favore di quello dell'ipnotizzatore. Il sonnambulo obbedirà alle più assurde suggestioni e cercherà di metterle in pratica. Il fattore attivo nell'ipnotismo è infatti la suggestione, mentre la condizione ipnotica è solo uno stato che favorisce l'applicazione ottimale della suggestione stessa.

Senza voler considerare il caso estremo del sonnambulismo, ogni giorno ci imbattiamo in persone che sembrano

vivere e agire solo in funzione dei desideri altrui. Impressionabili e sensitive, esse sono prive d'iniziativa e di carattere: sempre pronte a obbedire all'autorità, non sono persuasibili attraverso l'argomentazione e il ragionamento ma solo mediante il comando imperioso e talvolta irrazionale.

La chiave di questa forma di suggestione è un comando positivo, impartito con tono e atteggiamento autoritario. Il segreto dell'effetto resta nella tendenza dell'uomo a obbedire anziché a resistere a un comando.

Sono più soggetti a questa forma di suggestione coloro che dipendono sempre dagli ordini altrui, e che non

hanno dovuto utilizzare le proprie risorse per cavarsela nella vita. Ai due estremi di questa categoria possiamo trovare i semplici manovali o i figli di uomini ricchi. Entrambi hanno bisogno di qualcuno che pensi per loro e sono molto suggestionabili. In genere, questa particolare disposizione all'obbedienza è inversamente proporzionale all'uso delle capacità intellettive e raziocinanti. Chi ha uno spiccato senso d'iniziativa, difficilmente sarà incline all'obbedienza suggestiva.

Il grado di potenza della suggestione dipende dal livello di sviluppo della volontà dell'operatore, dal modo in cui essa si manifesta, dal tono e dall'autorevolezza. Questi ultimi due

fattori sono manifestazioni esteriori facilmente riproducibili da chi possiede una *volontà-potenza* particolarmente sviluppata. Coloro che avranno tuttavia coltivato solo gli aspetti esteriori di un'autentica personalità, dopo aver mietuto i primi facili successi, si imbatteranno ovviamente in chi è dotato di un'autentica *volontà-potenza*; nello scontro saranno costretti a ritrarsi in buon ordine, pena la totale sconfitta. Nell'ultima lezione di questo volume vi illustrerò i metodi atti a sviluppare una reale volontà.

Raccomando vivamente a chi subisce il potere delle suggestioni di coltivare la *volontà-potenza* seguendo gli insegnamenti forniti nel capitolo

“Architettura mentale”. Solo coltivando con tenacia la volontà, è possibile rendersi immuni da qualsiasi influenza esterna.

Passiamo ora ad analizzare il secondo canale di azione della suggestione mentale.

Suggestione attraverso l’imitazione

Questo tipo di suggestione è il più comune. L’uomo è fondamentalmente un animale imitativo. Egli tende a copiare tutte le azioni che vede compiere da altri e a riprodurne gli atteggiamenti, quasi a voler dimostrare la discendenza dai suoi antenati, le scimmie, nelle quali questo tratto caratteristico è particolarmente

sviluppato.

L'origine di questo istinto imitativo è rintracciabile nella preistoria, quando l'animale uomo viveva ancora allo stato selvaggio ed era esposto a continui pericoli e agli attacchi dei nemici. L'atteggiamento di paura di un individuo si sarà comunicato agli altri membri della tribù e gradualmente si sarà sviluppato l'istinto imitativo ancora presente nella nostra razza. Quando osserviamo un saltimbanco sulla corda, il nostro corpo oscilla istintivamente oppure, se guardiamo degli attori sul palcoscenico, i nostri visi tendono a muoversi per simpatia. I bambini manifestano questa caratteristica in modo evidente, copiando e acquisendo i

modi di chi sta loro vicino, fin nei minimi dettagli.

Gli uomini ricevono continuamente suggestioni di stati, emozioni e sentimenti da chi li circonda e le riproducono pedissequamente.

Nella maggior parte dei casi, si comportano come pecore che seguono il pastore ovunque: se lungo il percorso vi è una staccionata, ogni pecora la salterà allo stesso punto e alla medesima altezza, anche se questa staccionata è stata rimossa prima del passaggio di tutto il branco.

Basta pensare al fenomeno della moda per capire quanto sia forte l'istinto imitativo; se Larry Hehr indossa una giacca con un bottone staccato, tutti i

giovani gorilla della terra faranno altrettanto...

Questa legge dell'imitazione gioca un ruolo importante nei fenomeni della suggestione mentale. Se il giornale riporta un nuovo tipo di crimine, vi sarà subito chi lo ripete; se vi sono casi di suicidio, altri seguiranno l'esempio utilizzando gli stessi metodi. Se i giornali annunciano la comparsa di nuove malattie, vi saranno subito molte persone che ne manifesteranno i sintomi. Le sensazioni e le emozioni del lato istintivo della mente vengono stimolate per azione simpatetica secondo i principi della suggestione imitativa; gli effetti fisici seguono a breve.

Gli individui più astuti approfittano di

questa inclinazione della mente umana per suscitare interesse verso alcuni oggetti; in questo modo determinano le mode che la folla segue come un branco di pecore. Queste forme di suggestione riescono a influenzare più o meno intensamente la mente delle persone a seconda della loro capacità di pensare e giudicare in modo autonomo. L'individuo che ha le proprie idee, non si fa sviare facilmente e il metodo migliore per curare questa tendenza imitativa consiste nel coltivare e sviluppare la propria individualità, come illustrato negli ultimi capitoli di questo libro.

Analizziamo ora il terzo canale della suggestione mentale.

Suggestione mediante associazione

Anche questa forma è particolarmente comune e si basa sulle impressioni acquisite dalla specie umana, per la quale certe parole, azioni, apparenze sono associate a determinati stati mentali. Questi stati si manifestano, come sappiamo, sotto forma di azioni e di espressioni fisiche. Chi pensa in un certo modo, o anche chi si trova in una situazione psichica particolare, è portato a esprimersi e agire in un dato modo e con specifiche parole. Azioni e parole sono i simboli dello stato mentale che li genera e, di conseguenza, producono nell'animo dell'individuo che li vede o li sente l'immagine mentale associata

allo stesso stato.

Mi sembra opportuno richiamare alla vostra attenzione il fatto che ogni parola, scritta o parlata, è l'espressione di uno stato mentale interno. Una semplice parola non ha di per sé alcun valore suggestivo: il valore è determinato dal significato espresso dalla mente dell'individuo che la usa e dalla comprensione del suo significato da parte di chi la ascolta. La parola "orrore", ad esempio, ha un significato preciso per coloro che la associano a sentimenti o emozioni particolari. Se ripeterete un'infinità di volte questa parola a una persona che non l'ha mai sentita, oppure a uno straniero che non ne comprende il significato, vi

accorgerete che non produrrà alcun effetto suggestivo. Allo stesso modo, anche la parola "amore" risveglierà nell'animo degli ascoltatori sentimenti analoghi purché questi stati emozionali siano già stati sperimentati, direttamente o indirettamente. L'esperienza emotiva dei nostri avi lascia una traccia nella mentalità inconscia il cui ricordo può essere indotto attraverso suggestioni appropriate.

Come già affermato, il sentimento indotto dipenderà in larga misura dal significato attribuito al termine da chi riceve l'impressione. Supponiamo, ad esempio, che la parola "amore" venga suggerita con forza e sentimento a un certo numero di individui nelle stesse

condizioni. Vi accorgerete che i sentimenti indotti in questi individui saranno ben diversi tra loro: in uno sarà l'amore per i bambini, in un altro quello per il coniuge, in un altro ancora l'amore verso Dio e verso i genitori. La medesima parola può indurre sensazioni e stati differenti in individui diversi che abbiano sperimentato emozioni personali. Mi sono soffermato su questo argomento per chiarire che non esiste alcun potere magico nelle parole; tutta la forza che esprimono dipende soltanto dal sentimento a loro associato, di cui esse costituiscono il simbolo esterno e la cristallizzazione. La parola è il corpo, il sentimento è la sua anima.

Possiamo rimanere fortemente

impressionati dalla vista di un quadro, dalla scena di un pezzo teatrale, da una canzone, da un poema, oppure da un brano musicale: ciò avviene perché tendiamo ad associare oggetti e situazioni a determinati sentimenti e ne proviamo le emozioni associate.

È qui che entra in gioco l'arte del suggestionatore. Egli osserva con attenzione e scopre che certe parole, modi di fare, azioni e movimenti sono associati, nella mente delle persone, a determinate idee e sentimenti. Per riprodurne l'effetto, non deve fare altro che ricreare i simboli fisici ad esso associati. Lo stregone si limita a muovere le mani e questi movimenti vengono associati a determinate idee: in

realtà, egli non ha fatto nulla e gli spettatori restano beffati. L'attore assume i toni, gli atteggiamenti, l'aspetto fisico e la loquela di certi tipi di persone; se bravo, lo spettatore dimentica la realtà e ride o piange nonostante sappia che si tratta soltanto di una finzione. Tutto ciò non è altro che suggestione mentale.

La suggestione mentale opera attraverso l'espressione del simbolo esterno associato al sentimento da indurre. Questa legge è all'origine di tutti i fenomeni suggestivi: quando l'avrete compresa avrete la chiave per conoscerli.

Un esempio tipico di suggestione mentale è l'uso delle parole nell'arte

oratoria. L'oratore, l'avvocato, il predicatore usano parole per indurre stati mentali, emozioni e sentimenti nell'animo degli ascoltatori. Evitano l'uso di espressioni fredde e astratte, e impiegano soltanto quelle in grado di suscitare sentimenti profondi nell'ascoltatore. Avidità, patriottismo, coraggio, gelosia, simpatia, sono tutte emozioni risvegliate dalle parole e dai toni usati da questi oratori.

Vi ricorderete senz'altro qualche discorso che avete ascoltato e che inizialmente vi ha colpito molto; a una successiva analisi più approfondita, il medesimo discorso vi sarà apparso triviale, retorico e privo di basi concrete. Oratori, uomini d'affari,

predicatori e pubblicitari utilizzano queste tecniche come una scienza perfetta.

Le parole incitano all'azione, inducono sentimenti, riflettono e riproducono stati mentali. Non le disprezzate, non fatele oggetto della vostra ironia perché, quando sono state usate nel modo appropriato, sono riuscite a piegare le menti più potenti. Anche le parole scritte possiedono un immenso potere. Intere nazioni si sono risvegliate grazie a una semplice frase; parole apparentemente senza senso hanno avuto il grande potere di incitare alle più mirabili imprese. L'uomo più adatto a usare questa forma di suggestione è senz'altro quello che

possiede la capacità di conferire passione e sentimento alle sue parole e al suo modo di esprimersi. I migliori oratori, avvocati e uomini d'affari sfruttano questa facoltà non per piegare la volontà di un individuo, quanto per indurre sentimenti di simpatia che prevalgono sulla sua volontà, costringendolo ad agire in conformità al loro volere.

È opportuno stare sempre in guardia contro questo tipo di influenza. Il solo modo di sfuggirla è non rispondere mai impulsivamente a questo tipo di richiamo e attendere che l'effetto scompaia, per poi appellarsi al giudizio della ragione. Coltivare la *volontà-potenza* servirà comunque a proteggervi

dalle vibrazioni sottili che accompagnano le forti correnti mentative provenienti da colui che parla. Guardatevi dunque dal rispondere precipitosamente a sollecitazioni gradite sul piano emotivo. Il vostro cervello deve essere sempre vicino al cuore, se volete che quest'ultimo non scappi per strada.

Gli uomini dovrebbero seguire sempre la ragione anziché cedere all'emozione. Quando vi sentite cadere nella rete di qualche eccitazione irrazionale, irrigidite la vostra mente e chiedetevi se non sia una forma di suggestione mentale. Questa domanda vi farà tornare immediatamente al precedente stato di equilibrio.

Mantenete sempre una posizione di difesa e siate prudenti a non accettare suggestioni quando siete depressi o stanchi, o quando la vostra volontà riposa. In queste occasioni, dite sempre di no anche se siete in dubbio. Vi risparmierete molti dispiaceri se tenete a mente ciò che vi ho spiegato: ricordatevi che i miei consigli si basano su esperienze vissute in prima persona.

Consideriamo ora il quarto canale della suggestione mentale.

Suggestione mediante ripetizione

Il manifestarsi di questa forma molto comune di suggestione risponde a un noto principio psicologico, che trova

corrispondenza anche nel mondo fisico: “gutta cavat lapidem”, la goccia scava la roccia. Conoscete la storia di quell’individuo che ripeté tante volte la stessa bugia fino a crederci egli stesso? Bene, questa è una realtà psicologica. Si comincia col dare apparenza di verità a ciò che non lo è attraverso un certo modo di esprimersi e di agire; si ripete quindi la finzione con delle piccole varianti, finché diventa un’idea fissa alla quale si finisce per credere veramente. Se una persona riesce ad autosuggestionarsi fino ad accettare per vero ciò che è falso, potete immaginare ciò che riuscirà a fare sugli altri.

Il segreto di questa forma di suggestione consiste nel fatto che la

resistenza si indebolisce attraverso la ripetizione e la forza d'abitudine. Quando si riceve una suggestione insolita per la prima volta, la mente oppone una resistenza attiva; al ripetersi della suggestione, la resistenza sarà via via minore fino a scomparire del tutto.

Conoscete senz'altro i vecchi versi:

"Il vizio è un mostro che fa un tale spavento
Che per odiarlo basta un'occhiata
Ma visto spesso, e reso consueto
Si sopporta, ed è poi ricercato"

Questa regola vale per qualsiasi tipo di suggestione: all'inizio si resiste, poi si sopporta, infine si accetta, a meno che non si conoscano i principi che ne

regolano i meccanismi.

Alla base di questa forma di suggestione, vi è il principio psicologico della ripetizione: come l'impronta di uno stampo sulla cera diventa sempre più profonda a ogni pressione, così si rafforza la traccia lasciata nella mente da una suggestione ripetuta. L'uomo, tuttavia, non è in grado di distinguere le impressioni prodotte dal proprio intelletto da quelle indotte da suggestioni esterne. Alleva queste impressioni come le uova del cuculo nel nido del pettirosso, esattamente come se fossero le proprie.

Le idee o le immagini mentali impresse sugli individui sono in costante lotta tra loro. Quelle più forti riescono

ad avere la meglio e, in genere, si tratta proprio delle idee impresse con maggiore decisione o mediante la ripetizione. La seconda volta che incontrate una persona potreste avere qualche difficoltà a ricordarvela, la terza sarà più facile e così avanti fino a dimenticarvi che un tempo quella persona vi era sconosciuta. Lo stesso vale per le idee suggerite: vi diventano familiari attraverso la ripetizione fino a perdere qualsiasi cautela nei loro confronti.

Se voleste analizzarvi attentamente, potreste trovare anche in voi stessi un certo numero di sensazioni, opinioni e idee che sono diventate vostre semplicemente attraverso la legge della

suggestione ripetuta. Vi sarà capitato di sentire un'affermazione come dato di fatto, senza alcuna conoscenza specifica dell'argomento o prova tangibile. Coloro che formano l'opinione pubblica applicano sempre questa legge, ripetendo un'idea con vari giri di parole fino a che il pubblico non la accetta per vera.

Molti uomini politici sono riusciti a consolidare la loro reputazione grazie ad articoli di giornalisti compiacenti, che hanno ripetuto la suggestione fino a farla cristallizzare nella mente del pubblico. Allo stesso modo, alcune reputazioni sono state distrutte per la ripetizione di maldicenze. I pubblicitari conoscono bene questa legge e ripetono

all'infinito gli slogan per la vendita dei loro prodotti fino a che questi non diventano vangelo per gli acquirenti.

Non lasciatevi condizionare da questa forma sottile di suggestione e non credete a un'idea solo perché vi è stata ripetuta all'infinito, facendo addormentare la vostra capacità di giudizio. Rimanete svegli! La comprensione dei meccanismi della suggestione vi fornirà la chiave per rispondere a molti dei vostri interrogativi.

Capitolo XVIII

L’uso della suggestione

Consideriamo ora le varie forme con cui si attua la suggestione nella vita quotidiana, che per comodità dividerò in tre gruppi: involontaria, volontaria e autosuggestione.

Suggestione involontaria

Con questo temine mi riferisco all’uso inconscio della suggestione, senza alcun fine particolare. Noi creiamo suggestioni per mezzo di parole, atteggiamenti e azioni in ogni momento

della nostra vita. Influenziamo le persone senza rendercene conto, diventando fonte di ispirazione per alcuni e di scoraggiamento per altri. I nostri stati d'animo, le nostre azioni, parole, persino l'aspetto e i modi condizionano coloro che ci circondano. In questo caso, non intendo parlare di correnti mentative ma di suggestioni mentali pure e semplici.

In genere un ufficio è permeato dalla personalità del suo capo, le cui caratteristiche personali si riflettono sui dipendenti per mezzo della suggestione. Egli definisce l'atmosfera del posto: se è attivo e intraprendente, così saranno i suoi dipendenti; se è trascurato o negligente, anche gli altri si

comporteranno nello stesso modo.

I bambini sono particolarmente suggestionabili, essendo per natura portati all'imitazione; essi assumono con facilità l'atteggiamento mentale dei genitori. Se questi considerano il bimbo incontrollabile od ostinato, egli riceverà questo tipo di suggestione e si comporterà di conseguenza, peggiorando così il problema originale. La gente parla in presenza dei bambini, senza tenere conto che le loro menti sono particolarmente influenzabili. Sarebbe opportuno cercare di indurre nei bambini solo stati mentali positivi, ragionevoli e incoraggianti, evitando di dar loro l'impressione di ritenerli cattivi, bugiardi o timidi. Il bambino

accetta con estrema facilità la suggestione proveniente da chi, per lui, è importante e autorevole e la mette in atto nei minimi dettagli. Conosco bambini i cui genitori avevano impresso loro la certezza che "avrebbero fatto una pessima fine", al punto che hanno dovuto combattere tutta la vita contro questa frase. Seminate i semi suggestivi che desiderate veder germogliare e fate attenzione a sceglierli con cura. In questa sede, non approfondirò l'argomento della suggestione dei fanciulli, anche se di fondamentale importanza nella formazione dell'individuo.

La suggestione involontaria si fonda sul principio che "*le nostre parole,*

azioni, modi, toni, apparenze e personalità forniscono suggestioni a chi è intorno a noi, inducendo stati mentali analoghi".

Recitate dunque solo il personaggio che volete imprimere nella mente degli altri e fatelo al meglio delle vostre capacità. Il mondo vi assocerà al ruolo che state recitando: talvolta sarete più apprezzati di quanto vi meritiate, altre meno, ma in entrambi i casi le reazioni saranno causate dal vostro comportamento. Osservate sempre la vostra apparenza esteriore, perché questa verrà recepita dalle persone che giudicheranno la vostra abilità di attori.

Suggestione volontaria

Questa forma si manifesta nei casi in cui la suggestione viene applicata deliberatamente, con il proposito d'impressionare gli altri. Le sue manifestazioni possono essere raggruppate in tre categorie: a) trattamento suggestivo, b) suggestione ipnotica, c) suggestione tramite influenza personale.

(a) Con "trattamento suggestivo" intendo riferirmi alla pratica della suggestione mentale per curare malattie fisiche o mentali. L'argomento della "Terapeutica mentale" verrà affrontato in un successivo capitolo. Il trattamento delle malattie mentali è un ramo della scienza destinato a occupare una posizione d'avanguardia nella ricerca

medica. Per qualche tempo è stato confuso con l'ipnotismo, ma ora che la distinzione è netta, ne è stata rivalutata l'importanza dagli scienziati di tutto il mondo. Il suo principio si basa sul fatto che centri e cellule cerebrali possono crescere e svilupparsi attraverso suggestioni impartite, fino a rigenerare del tutto la mente. È possibile indurre nuove qualità, eliminare i tratti negativi e cancellare le abitudini deteriori.

Gli stati mentali indotti da opportune suggestioni tendono a esercitare e sviluppare la parte del cervello in cui si manifestano. È dunque ovvio che, una volta appresa la teoria e adottato il sistema migliore, il resto del trattamento diventerà semplice quanto sviluppare un

muscolo del corpo con l'esercizio fisico.

(b) La suggestione ipnotica è un argomento che mi limiterò ad accennare, non essendo questo libro un trattato di ipnotismo. È sufficiente affermare che l'ipnotismo combina l'uso di una certa forma d'energia mentativa con la suggestione. Attraverso la mentazione si domina la volontà del soggetto e si esercitano suggestioni. Lo stato ipnotico amplifica enormemente gli effetti delle suggestioni ricevute. Sotto ipnosi si accettano le suggestioni più assurde, si subiscono delusioni enormi e vengono seminate suggestioni per azioni future. Vorrei mettere in guardia gli studiosi contro il pericolo a cui possono esporsi lasciandosi ipnotizzare a scopo

sperimentale. La condizione di passività che si assume è estremamente dannosa, e disapprovo nel modo più assoluto tale pratica. Non permetterei mai a nessuno di ipnotizzarmi e consiglio i miei lettori di assumere lo stesso atteggiamento. I migliori effetti suggestivi si ottengono senza ipnosi; quest'ultima è soltanto uno stato anomalo da cui gli individui normali devono tenersi lontani.

(c) La suggestione tramite l'influenza personale è oggetto di approfondimento in altre sezioni di questo libro, in particolare nel capitolo relativo all'Influenza personale.

Autosuggestione

Con questo termine si definiscono le

suggestioni che una persona applica a se stessa. È una delle fasi più interessanti di tutto il processo che abbiamo finora analizzato e sarà trattata a fondo nei capitoli relativi all'Architettura mentale. Molte persone sono riuscite a diventare ciò che desideravano essere semplicemente grazie all'autosuggestione. I principi attraverso cui si esprime sono identici a quelli delle altre forme di suggestione; varia il trattamento rivolto a se stessi anziché ad altri.

Analizzeremo ora un aspetto pratico della suggestione noto come *Suggestione mentale*. Parlando degli effetti di tale suggestione nell'induzione di stati mentali, un illustre maestro

afferma: “Agendo sui sentimenti o sulla natura superiore di un uomo, potete indurlo a pensare le stesse cose che pensate voi, anche se sono contrarie alle sue opinioni originarie. Se riuscite ad abbagliare a sufficienza la sua ragione, potete spingerlo a qualsiasi azione di cui sia capace”. Questo maestro ha perfettamente ragione, nonostante egli segua la vecchia teoria della “mente soggettiva” e identifichi i sentimenti con “la natura superiore”, invece di assimilarli al polo emotivo della mentazione. Quest'affermazione sarebbe stata più esatta se formulata in questo modo: “Potete far *sentire* un uomo come volete voi, se agite sulla sua mentalità emotiva”.

Gli insegnanti di psicologia commerciale istruiscono abilmente i loro allievi nell'arte della suggestione destinata alla vendita. Essi insegnano agli agenti di vendita come guadagnarsi l'attenzione del cliente, far nascere in lui l'interesse per la merce, risvegliare il desiderio e concludere la trattativa. Queste fasi della psicologia commerciale si applicano ugualmente alle tecniche pubblicitarie, e sono logicamente impeccabili. Una volta risvegliata l'attenzione, la mente diventa più malleabile, nasce l'interesse e aumenta la ricettività; a questo punto, l'interesse si tramuta in desiderio grazie alla suggestione sottile delle parole e alla visione dell'articolo in vendita.

Quando è stato creato lo stato psicologico idoneo, in modo garbato ma con fermezza, il venditore bene addestrato applica la suggestione positiva di “autorità”, indicando dove l'acquirente deve apporre la sua firma per chiudere l’ordine. Avete mai acquistato un libro per le sollecitazioni di un bravo venditore? Se vi è capitato, provate a ricostruire gli avvenimenti e identificherete senz’altro le seguenti fasi: attenzione, interesse, desiderio, vendita. La suggestione è importantissima negli affari.

Ho conosciuto commercianti che invitavano all'acquisto semplicemente porgendo una penna stilografica a “un’angolatura suggestiva”, indicando

allo stesso tempo lo spazio bianco sul foglio dell'ordinazione, con un tono che presupponeva la certezza della firma dell'acquirente, cosa che tra l'altro avveniva molto spesso.

Le più importanti società commerciali hanno centri di addestramento alle vendite, in cui i nuovi rappresentanti possono beneficiare dell'esperienza dei loro colleghi più anziani. Agli agenti vengono spiegati i diversi tipi di comportamento della clientela, le obiezioni tipiche sollevate e i modi che consentono di superare ogni possibile difficoltà grazie a un uso intelligente della suggestione.

Uno di questi agenti mi ha raccontato un giorno che una delle prime regole

apprese, quando ha iniziato a lavorare, è stata che non si deve mai consentire al cliente di prendere in mano i listini o il campionario. “Io tengo i listini nelle mie mani, perché se li lascio andare perdo il controllo sull'attenzione e l'interesse del cliente. Se lui prende in mano il materiale, mi sfugge e inizia a condurre i giochi, mentre deve avvenire il contrario. Per vendere non posso mai perdere il controllo del cliente.”

Anche nella scienza pubblicitaria, la suggestione viene costantemente usata in modo consapevole e premeditato, così come viene insegnato nelle scuole di pubblicità. L'uso del “comando diretto” è molto comune e impone al pubblico di agire nel modo indicato, come nel caso

del comando radiofonico “Acquistate oggi il sapone Hinky-Dink; vostra moglie lo sta cercando!”, oppure del cartellone con una mano gigantesca che punta verso il pubblico e la scritta cubitale: “Stop! Fumate i sigari Honey-Dope! Sono i migliori!” Le prime volte è facile resistere all'imposizione, ma una volta che è stata ripetuta più volte e affissa su tutti i muri della città, la marca Honey-Dope sarà automaticamente la preferita fino alla prossima suggestione. Le scuole di pubblicità chiamano questa tecnica “comando diretto da esercitare tramite l'autorità e la ripetizione”.

Esistono anche altre forme più sottili di suggestione pubblicitaria, tutte estremamente funzionali. In linea di

massima, si può affermare che il principio su cui si basano è sempre quello della ripetizione. Slogan ripetuti fino a diventare ossessivi inducono e poi costringono a comprare l'oggetto reclamizzato. Un esperto di psicologia pubblicitaria afferma, tra le altre cose, che nelle pubblicità di articoli culinari sarebbe sempre opportuno inserire parole che eccitino il gusto dei lettori. Dolce, rinfrescante, dissetante, nutritivo sono vocaboli molto suggestivi ed efficaci. Come agiscono sul pubblico? Quando si legge, ad esempio, una pubblicità che dice: "*Un bel limone succoso, agro e forte, da gustare subito!*", la bocca si riempie immediatamente di saliva pensando al

gusto immaginario del succo di limone. Ho sentito un bambino raccontare che si era messo a succhiare allegramente un limone mentre guardava una banda musicale: le bocche di tutti i musicisti si riempirono talmente di saliva da non poter più suonare, e il bambino finì con l'essere rincorso da uno di essi.

Vi sono commercianti di abbigliamento che forzano il cambio di stagione degli abiti dei loro clienti riempiendo le vetrine di merce primaverile, oppure negozianti di cappelli di paglia che iniziano le vendite completamente fuori stagione facendoli indossare ai loro commessi e ai loro amici. Gli uomini d'affari conoscono bene i meccanismi della suggestione,

così come i venditori ambulanti di giornali. Questi non dicono: “Desidera un giornale, signore?”, o peggio ancora: “Potrebbe interessarle un giornale?”; al contrario, affermano con sicurezza: “Ecco il suo giornale, signore”, mettendolo sotto il naso del passante il quale si convince subito a comprarlo.

Un abile avvocato usa la suggestione nel suo lavoro durante l'esame dei testimoni. Egli riesce a influenzare il testimone suggestionabile, inducendolo a pronunciare ammissioni e affermazioni che non intendeva fare, e che talvolta non sono esatte. Affermazioni dirette del tipo “Lei ha fatto la tal cosa”, oppure “Lei ha visto Tizio Caio, vero?”, sostenute con tono autoritario,

costringono il testimone suggestionabile a confermarle. Tutto ciò avviene perché l'uomo è un animale obbediente, al quale risulta molto più facile affermare piuttosto che negare quando vede che da lui ci si aspetta una risposta affermativa.

Si racconta di poliziotti che hanno strappato in questo modo false confessioni a criminali suggestionabili, martellandoli di domande e abbattendo la loro volontà fino a farli confessare pur di evitare il prolungarsi dell'interrogatorio. Allo stesso modo, alcune giovani donne finiscono con l'accettare le continue proposte del loro amante, per non sentirgliele più ripetere. Questo tipo di affermazione autoritaria accompagnata dagli effetti della

ripetizione, ha causato molti guai al mondo, e l'arrendevolezza ha provocato dispiaceri a molte persone. Voglio sperare che queste mie parole vi risparmino inconvenienti del genere; una volta noti i principi secondo cui opera la legge, è facile sfuggire alla suggestione. Non a caso la forza dell'operatore risiede proprio nell'ignoranza del soggetto, ed è quindi estremamente importante che voi conosciate questi meccanismi.

I negozianti spesso istruiscono i propri commessi a interpellare i clienti in questo modo: "Vi piace *questo* campione, vero?" oppure: "Questa è una *stupenda* tonalità di colore, vero?". La suggestione consiste nel fatto che prima

viene pronunciata un'affermazione, seguita poi da una domanda retorica alla quale è molto più facile rispondere in modo positivo.

A questo riguardo, vorrei aggiungere che, in una conversazione fra due individui, quello in piedi o seduto più in alto gode il vantaggio di una posizione positiva rispetto all'interlocutore. Le cattedre degli insegnanti, le pedane degli oratori o i pulpiti dei predicatori dimostrano lo stesso principio psicologico. Per questo motivo, un avvocato rimarrà in piedi per dominare la giuria, ma allo stesso tempo sarà in posizione sottomessa rispetto al giudice, perché deve alzare lo sguardo per potergli rivolgere la parola.

Provate a scambiarvi il posto privilegiato con qualche amico, e noterete la differenza psicologica fra le due posizioni. Se vi accorgete che qualcuno sta cercando di mettervi in condizione di inferiorità, alzatevi; sentirete subito raddoppiare la vostra forza. Cercate di ricordarvi le situazioni in cui avete subito, vostro malgrado, l'influenza di altri individui; in molti casi, sarete stati seduti più in basso rispetto all'interlocutore. Questo piccolo suggerimento può esservi di grande aiuto: cercate di ricordarvene!

Esistono grandi differenze tra i livelli di suggestionabilità dei singoli individui; alcuni ne sono totalmente immuni, altri, invece, lo sono a tal punto

che, non appena sentono un comando formulato con la minima autorità, si immaginano di dovere obbedire, soprattutto se il comando viene ripetuto più volte. Cercate di esaminare attentamente coloro che conoscete per scoprirne i vari gradi di suggestionabilità, e ricordatevi che il soggetto ipnotico si trova sul gradino più basso della scala.

Desidero ora richiamare la vostra attenzione su ciò che può essere definito "suggestione futura" o "post-ipnotismo". Le suggestioni future sono paragonabili a dei semi piantati nella mente, che crescono, fioriscono e portano frutti destinati a maturare nel futuro. Gli ipnotisti sono in grado di indurre nel

soggetto sotto ipnosi la suggestione che in un dato momento, dopo minuti, ore o giorni, egli *farà* o *sentirà* determinate cose. Le scuole più recenti di psicologia hanno scoperto che queste suggestioni future possono avvenire nel normale stato ricettivo, come per qualsiasi altro tipo di suggestione mentale. Il risultato sarà identico a quello ottenuto dagli ipnotisti, nonostante le loro teorie o metodi utilizzati.

Non intendo ora entrare nel dettaglio di questa tipologia di fenomeni, poiché quanto può essere detto a riguardo è riassumibile in due affermazioni: in genere, tutti i fenomeni delle suggestioni mentali immediate e ordinarie possono essere indotte come suggestioni future, e

tutti i fenomeni di suggestioni future, prodotte dall'operatore su un'altra persona, possono essere indotte anche per autosuggestione.

Nella vita comune molte sciocche suggestioni hanno luogo sotto forma di suggestioni future e spesso, purtroppo, vengono accettate perché non se ne conosce il principio motore. Quante volte è stato detto a una giovane sposa impressionabile "Vedrai che ti stancherai di lui *dopo un po*'", o a un uomo "*Fai passare la novità*, e vedrai quanto ti stancherai di quel lavoro". Queste suggestioni vengono richiamate alla mente e si tende a farle avverare. Molte previsioni di presunti maghi o zingare a persone impressionabili o

ignoranti si sono avverate proprio in questo modo. Adesso che conoscete il principio di questo fenomeno, se sentite che qualcuno sta per indurre in voi una suggestione futura, neutralizzatela affermando con forza "*No, non lo farò*!", che è l'antidoto più semplice ed efficace.

Il secondo principio, ossia che tutti i fenomeni delle suggestioni future possono essere ricreati con l'autosuggestione, è fondato e merita di essere considerato seriamente. Chi decide di svegliarsi la mattina alle quattro per prendere un treno, si sveglierà a quell'ora perché ha impostato una sveglia mentale. Allo stesso modo, potrà regolare quella

sveglia per un appuntamento pomeridiano dicendo a se stesso "Ricordati che devi vedere il signor Rossi oggi alle tre, le tre, *ho detto le tre*. Ricordati le *tre*!". Se l'impressione è stata registrata con sufficiente energia, poco prima delle tre egli si sentirà leggermente a disagio, e dal suo inconscio affiorerà alla mente l'appuntamento con il signor Rossi.

In questo caso, sono state semplicemente create delle suggestioni tramite il meccanismo della sveglia mentale; quando parte la sveglia, la suggestione emerge quindi sul piano conscio.

Non abbiate paura: se siete in grado di respingere una suggestione presente,

siete altrettanto in grado di rifiutare una suggestione futura. L'unico svantaggio di quella futura è che si presenta in forma più sottile, e che le persone stanno meno in guardia sulle cose future che su quelle presenti. Se qualcuno vi dicesse con forza di "fare qualcosa *adesso*", vi infastidireste senz'altro di più che se affermasse "*tra un anno* ti sentirai pronto a fare una certa cosa". La suggestione futura è più subdola, ma può essere respinta allo stesso modo di quella presente dicendo semplicemente "*Non lo farò*!".

Se avete l'impressione di aver subito, nel passato, delle suggestioni future, ma la sveglia che le mette in moto non è ancora scattata, potete respingerle

dicendo a voi stessi "*Non agirò* obbedendo alla suggestione negativa che è stata fatta su di me, *voglio* che questa esca dalla mia mente, la respingo e la *elimino* con il potere della mia volontà". Contemporaneamente, createvi un'immagine mentale della suggestione che viene respinta dalla vostra volontà, così come il gesso viene cancellato dalla lavagna con uno straccio. Fatelo, e sarete liberi!

Capitolo XIX

L’immaginazione indotta

Esiste una forma di suggestione che stimola le regioni della mente collegate all'immaginazione. L’immaginazione è la facoltà della mente di creare immagini mentali degli oggetti elaborati e percepiti dai sensi e di mettere insieme il materiale fornito dall'esperienza della memoria o dalla fantasia.

L'immaginazione è creativa per natura e lavora con il materiale plastico fornitole dalla mente. Gli scrittori distinguono, in genere, l’immaginazione propriamente detta e la fantasia. Con il

primo termine si indica l'elevata forma di attività creativa che si manifesta nelle produzioni letterarie e artistiche, mentre per fantasia si intendono le più elementari forme della facoltà immaginativa, e cioè sogni a occhi aperti e immagini fantastiche. L'immaginazione può essere considerata come fase positiva e la fantasia come fase negativa del medesimo processo.

L'immaginazione nella fase positiva è un'importante facoltà dell'uomo e costituisce una manifestazione mentale attiva. Prima di poterla esprimere, bisogna formarsi l'immagine mentale di una cosa in forma oggettiva. L'immaginazione, per sua natura, crea e dà forma al modello sul quale vengono

plasmati i fatti e le azioni; essa costituisce il progetto dell'architetto che noi adoperiamo per costruire la nostra vita attiva. È la facoltà di "visualizzazione", di cui ho parlato negli altri capitoli. L'immaginazione positiva è molto diversa dalla facoltà fantastica, capricciosa, leggera ed eccentrica che molti credono sia. È una delle manifestazioni più positive della mente: non solo è essenziale per compiere azioni oggettive e produrre oggetti materiali, ma è anche la facoltà grazie alla quale le nostre immagini mentali si imprimono nella mente altrui mediante l'induzione mentativa e l'uso del desiderio e della volontà. L'immaginazione positiva è madre di

tutte le idee. L'immagine risulterà tanto più forte quanto più intensa sarà l'attività dell'immaginazione; a sua volta, il potere di impressionare la mente altrui sarà proporzionale alla forza dell'immaginazione. Come potete ben vedere, l'immaginazione nella sua fase positiva è una potente realtà. In questo capitolo, tuttavia, ci occuperemo soprattutto della sua fase negativa.

Saprete di certo che la vostra immaginazione negativa può essere risvegliata da individui od oggetti estranei. Quando ascoltate un pezzo di musica, ancora prima che ve ne accorgiate, la vostra fantasia costruisce numerose immagini nella vostra mente e vi fa provare vari tipi di sentimenti. Un

brano di poesia può farvi volare sulle ali della fantasia e un libro può distaccarvi dalla realtà, fino a farvi dimenticare totalmente il mondo intorno a voi. Ancora più forte è l'effetto prodotto da una rappresentazione teatrale perfetta, i cui personaggi creano l'illusione della realtà fino a farvi ridere e piangere con loro. Tutte le persone sono più o meno sensibili a questa forma di suggestione, a seconda del grado di immaginazione negativa suscitata per induzione, ma va ricordato che l'attore, il poeta, lo scrittore, il compositore e l'artista *creano* questo effetto servendosi dell'immaginazione negativa dello spettatore. Il primo è un atto di creazione positiva, il secondo è

semplicemente un riflesso impresso nella mente dalla suggestione o dall'energia mentativa dell'attore.

Alla luce di queste considerazioni, ricordatevi di quanto è stato detto sulla suggestione in uno dei capitoli precedenti. La suggestione è solo la rappresentazione esterna di un sentimento interiore.

La scuola radicale dei suggestionatori ironizza sull'idea che l'energia mentativa abbia qualcosa in comune con i fenomeni che stiamo esaminando e sostiene che la "suggestione" sia sufficiente a spiegare tutto. Senza approfondire troppo l'argomento, vorrei chiedere loro: "*Perché le stesse parole pronunciate con lo stesso tono da due*

differenti suggestionatori producono effetti d'intensità diversa?". E anche: "Cos'è la forza personale che noi sentiamo quando certi individui ci suggestionano, che è del tutto assente in altri?" Io ritengo che la differenza dipenda dal grado di sensibilità esercitato dalla mente del suggestionatore, ossia dal livello di energia mentativa da lui rilasciato. Penso che ogni ricercatore possa condividere la mia opinione, se riuscirà ad aprire la mente a tutte le impressioni recepite nel corso dei suoi studi, invece di legarsi a una teoria concepita a "priori".

Le teorie sulla suggestione, se correttamente comprese, non sono in

contrasto con quelle sull'energia mentativa e sull'induzione. Il fatto che si verifica una suggestione è fuori discussione, ma spesso si commette l'errore di ignorare gli stati mentali del suggestionatore, ritenendo che gli effetti avvengano grazie alla pura suggestione e dimenticando l'importanza dello stato mentale di colui che ha generato la vera forza attiva.

Sempre nell'ambito dell'immaginazione o fantasia negativa, vorrei richiamare alla vostra attenzione i fenomeni di *autoinduzione* dell'immaginazione o della fantasia. Quasi tutti i popoli hanno scoperto che l'uomo è in grado di suscitare in se stesso condizioni anormali, chiamati

stati di “trance”, “stati di sogno” e “condizioni trascendentali”. Gli uomini, dagli albori del mondo fino a oggi, sono stati sempre inclini a favorire queste pratiche deplorevoli. I mezzi per ottenerli sono diversi: nella maggior parte dei casi consistono nel guardare un oggetto lucente, fissare la radice del naso, l’ombelico oppure una goccia d'inchiostro, respirare vapori o ascoltare musiche monotone. Gran parte del falso occultismo, che è in realtà “psichismo”, si basa su questi metodi. I fachiri indù e i dervisci arabi utilizzano liberamente questi metodi ottenendo risultati che, per quanto apprezzati nel loro ambiente, sono condannati dai veri occultisti di tutto il mondo, che

ritengono tali pratiche pericolose e i fenomeni che ne risultano miseri trucchi o vere e proprie frodi.

La maggior parte dello psichismo occidentale dell'epoca più recente si fonda sulle stesse pratiche e ottiene gli stessi risultati. Ad esempio, alcuni esercizi eseguiti da membri della scuola del "New Thought" rientrano perfettamente in questa categoria. Ho assistito a esercizi per "immergersi nel silenzio", in cui gli studiosi dovevano focalizzare il proprio sguardo sulla radice del naso: sono gli stessi metodi usati da Braid per indurre condizioni ipnotiche, e dai fachiri indù per produrre condizioni di trance.

Il fenomeno di trance, ottenuto con i

metodi mesmerici o con qualsiasi altro mezzo, è una condizione anormale, malsana e indesiderabile dello stato mentale. Non smetterò mai di combattere la tendenza a incoraggiare a sviluppare questi stati anomali, sia tramite metodi ipnotici che mesmerici. È ora che qualcuno denunci con forza i pericoli dello psichismo. So con assoluta certezza che lo psichismo è *uno stato assolutamente indesiderabile ed è quanto più di lontano ci sia dal vero sviluppo occulto.* Se paragoniamo lo psichismo al vero occultismo, quello non è che un raggio riflesso della luna rispetto ai raggi luminosi, caldi e portatrici di vita del sole. Questo falso occultismo, che in realtà è solo una

forma negativa di psichismo, ha attratto molte persone e le ha condotte in paludi mentali per seguire il fuoco fatuo di una pseudo-spiritualità.

È possibile produrre queste condizioni anormali autoindotte anche tramite metodi ipnotici, che conducono il soggetto negli "stadi più profondi", considerati da alcuni come altamente spirituali, ma che di fatto non sono altro che miserabili, anormali e deplorevoli condizioni di trance. *Con questi metodi si può produrre qualunque stato mentale,* e non avviene di certo per mezzo di processi o conoscenze mistiche. L'unica differenza con il sonno ipnotico è che l'operatore induce tale condizione per influenza mentale e

suggestione, e non per autoinduzione da parte del soggetto. Si tratta della stessa pratica anomala e dannosa dell'ipnosi, o autoipnosi, mascherata sotto altra veste.

Non intendo soffermarmi ancora su queste pratiche, ma vorrei solo mettere in guardia i miei lettori a non lasciarsi irretire da abili sperimentatori. Queste pratiche servono solo a indebolire la volontà, perché mirano a stancare *l'attenzione* affaticando gli occhi o altri organi dei sensi. Chiunque abbia mai praticato influenza mentale si è servito sempre di strumenti per indebolire l'attenzione, ad esempio oggetti luccicanti da fissare per affaticare gli occhi, suoni monotoni quali l'"*om-m-m-m*" usato dagli orientali per stancare

l'udito con tonalità sempre uguali e vapori, profumi e incensi per illanguidire l'olfatto. Tutte queste pratiche hanno lo scopo di fiaccare la volontà fino a di ridurla a uno stadio di sottomissione passiva. Quando la volontà ha perso la sua resistenza, la mente diventa ricettiva e impressionabile e, in casi estremi, diventa cera plasmabile nelle mani dell'operatore.

Allontanate da voi questo psichismo deleterio come fosse un serpente velenoso, perché tenta di colpire al cuore la volontà, paralizzando così la vostra mente. Guardatevi da tutto ciò che può indebolirvi. Siate sordi ai falsi richiami dello "sviluppo dell'anima" o

della “manifestazione dello spirito” che accompagnano tali metodi, perché tutto ciò non è altro che psichismo mascherato da occultismo e da filosofia spirituale. Ricordate la domanda che ho suggerito di porvi in questi casi: “*Tutto ciò mi rende forte?”*. La vostra risposta non potrà che condurvi sulla buona strada.

Per verificare la validità delle mie esortazioni, provate a osservare attentamente i tipi “psichici” intorno a voi: non sono forse tutti individui iperimpressionabili, ipersensitivi, nevrastenici, isterici, passivi e negativi? Non vi sembrano semplicemente delle arpe psichiche, le cui corde vibrano al contatto di brezze mentali passeggere,

producendo suoni monocordi? Vorrei infine sottolineare che non sto parlando di falsi psichici, che agiscono per denaro e che per lo più sono individui scaltri e astuti, tutt'altro che impressionabili. Questi, in realtà, usano il loro potere mesmerico per impressionare gli sprovveduti che soccombono alla loro influenza. Non alludo dunque a loro, ma a quei poveri esseri sensitivi, dalla volontà debole, impressionabili come il negativo di una pellicola fotografica, per i quali "sviluppo" significa soltanto la riproduzione di impressioni provenienti dall'esterno. Siate sempre esseri positivi e non negativi!

Capitolo XX

L’immaginazione indotta in India

Vorrei ora richiamare la vostra attenzione su un fenomeno che ha ricevuto scarsa considerazione da parte degli scrittori occidentali, ossia le meravigliose manifestazioni di immaginazione indotta forniteci da alcuni maghi orientali, in particolare indiani e persiani.

Senza soffermarmi troppo sull’argomento, vi citerò alcuni esempi per darvi un'idea del grado di potenza

che può raggiungere un adepto nell'uso dell'influenza mentale. Uno scrittore di mia conoscenza descrisse una scena alla quale assistette personalmente in India; egli era uno scettico profondo, convinto di assistere ai soliti trucchi da prestidigitatori e rimase di questo parere finché non partecipò a una dimostrazione di un mago indù, dall'aspetto dignitoso e imponente, circondato da numerosi assistenti.

Il mago si sedette in terra fra alcuni vasi, scatole, utensili e altri oggetti. Aprì la seduta mostrando dei piccoli serpenti, tolti da una scatoletta, che depose davanti a sé bene in vista dopo averli mostrati al pubblico. Un naturalista inglese, presente alla

rappresentazione, li identificò come appartenenti a una varietà locale. Il mago intonò quindi un canto lento, lamentevole, monotono, in cui i suoni predominanti erano "*om-m-m-m-m-m-m*", simili al ronzio di un calabrone o al rumore lontano di una segheria. I serpenti si drizzarono e cominciarono a muovere il capo da una parte all'altra, mentre il mago li toccava ogni tanto lievemente con la sua bacchetta; a un certo punto, cominciarono a crescere fino a raggiungere le dimensioni enormi di serpenti boa, con grande spavento degli spettatori inglesi e di quelli indigeni. Il mago invitò il pubblico a restare calmo, assicurando che non vi era alcun pericolo; quindi invertì il

procedimento e, lentamente, i serpenti rimpicciolirono, fino a scomparire del tutto.

L'esercizio successivo fu altrettanto meraviglioso. Il mago fece porre uno dei suoi assistenti nel centro di un circolo tracciato sulla sabbia e, dopo vari gesti e riti, sembrò eseguire degli incantesimi magici. Il giovane iniziò a roteare sempre più velocemente, come se fosse un'immensa trottola e quindi si sollevò nell'aria, sempre roteando, fino a sparire completamente. Il mago poi lo riportò giù, invertendo il procedimento. Il giovane fu dapprima visibile come una piccola macchia, che crebbe gradatamente via via che si avvicinava a terra, fino a riapparire dinanzi

all'uditorio distribuendo inchini e sorrisi.

Dopo questo esercizio, il mago depose alcuni semi di mango nella sabbia e intorno a essi formò un piccolo monticello; agitò poi le mani e intonò il suo canto. Immediatamente apparve un piccolo germoglio e poi un arbusto, che crebbe fino a diventare un albero di mango coperto di foglie e di fio-ri; su di esso apparvero dei frutti maturi che furono staccati e fatti circolare fra l'uditorio. Invertendo il procedimento, l'albero scomparve progressivamente e alla fine il mago, scavando nella sabbia, estrasse i semi originari mostrandoli in giro. In quel momento, anche i frutti distribuiti tra il pubblico scomparvero

nel nulla.

L'esperimento finale fu ancora più sorprendente dei precedenti. Il mago prese un gomitolo di corda che fu fatto circolare perché tutti potessero vederlo da vicino; ne annodò quindi un'estremità e gettò il nodo in aria. La corda si svolse rapidamente e il pubblico vide il nodo alzarsi nell'aria e iniziare a salire. Quando la corda si fu completamente sciolta, l'altra estremità rimase sospesa nel vuoto, come se fossa sostenuta da un qualche gancio; uno degli assistenti si avvicinò alla corda afferrandola e, a un grido del mago, cominciò ad arrampicarsi rapidamente fino a scomparire del tutto. A un'altra parola del mago, la corda stessa volò via e

sparì.

Cosi finì la rappresentazione. Vi fu però un epilogo interessante: uno spettatore inglese scattò una fotografia proprio nel momento in cui il ragazzo cominciava ad arrampicarsi sulla corda. *Quando la pellicola fu sviluppata, non vi era alcuna traccia della corda, dell'indù o di nessun'altra cosa presente nello spettacolo*. Era visibile solo il mago seduto su un lato del palcoscenico mentre sorrideva divertito. Quest'episodio dimostra che le magie non avvenivano affatto ma erano solo illusioni prodotte da impressioni sulle menti degli spettatori. Erano solo esempi di immaginazione indotta.

Un giornalista, corrispondente di un

giornale americano, racconta che, trovandosi una volta su un battello che risaliva un fiume indiano, vide un indù inerpicarsi sul fianco della nave con l'agilità di una scimmia. Indossava solo un panno intorno ai fianchi e aveva un fagotto rosso strettamente legato dietro al collo per tenerlo fuori dall'acqua. Non aveva nulla che lo distinguesse dai normali fachiri, ma ebbe modo di mostrare le sue qualità di lì a poco.

Attraversando il ponte raccolse un gomitolo di spago e, srotolandone un'estremità, la annodò e gettò in aria il nodo; questo cominciò a salire svolgendo rapidamente il gomitolo, finché tutto lo spago scomparve nell'aria, proprio come nell'esempio

citato prima. Vedendo un marinaio che passava di là con in mano un mezzo guscio di noce di cocco, pieno del latte di quel frutto, glielo prese di mano e lo svuotò in un secchio che si trovava lì vicino fino a riempirlo; lo svuotò poi in un altro secchio e così di seguito, fino a riempire dodici secchi col solo liquido contenuto in mezzo guscio di noce di cocco. Prese poi uno dei secchi pieni e, tenendolo in mano, lo rimpiccolì gradatamente, finché sparì del tutto. Un momento dopo, egli mostrò una piccola macchia che aveva sulla mano; questa macchia cominciò a crescere fino a ridiventare il secchio colmo fino all'orlo del liquido che rovesciò poi sul ponte.

Alla strana esibizione assisteva una

giovane madre, che aveva con sé il proprio figlio e la bambinaia. Con grande orrore, la madre vide la bambinaia afferrare il bambino e alzarsi con lui in volo fino a sparire tra le nuvole. Si mise a urlare e, poco dopo, guardando disperatamente in alto, vide una nuvola prendere la forma della ragazza. Questa scese verso il ponte e consegnò il bambino alla madre disperata che dopo averlo abbracciato gridò: “Come hai osato portarmi via mio figlio?”. Con sua sorpresa, la bambinaia rispose: “Signora, il bambino ha sempre dormito; io non l'ho mai toccato”. Allora il fachiro sorrise e disse: “Lei, signora, ha soltanto sognato cose molto strane”. Era stato un caso di immaginazione

indotta, con estrema potenza, dalla volontà e dall'immaginazione mentale del fachiro.

Questo fu soltanto l'inizio. Il fachiro sciolse la sua fascia rossa e, tirando fuori una noce di cocco, la fece circolare fra i passeggeri, perché potessero osservarla bene. Quindi la posò sulla cima di una canna di bambù e, facendola oscillare, le ordinò in lingua indù di zampillare come una fontana. Immediatamente scaturì un forte getto d'acqua che si rovesciò sul ponte. Successivamente, le ordinò di cessare e questa obbedì subito. Poi materializzò un serpente cobra nell'aria e lo fece sparire con un semplice comando, dopo aver terrorizzato i passeggeri. Quindi

fece apparire diverse forme umane in pieno giorno, alla presenza di tutti, che fece poi svanire lentamente sotto forma di nuvole di vapore. Infine, raccogliendo un obolo generoso, si tuffò giù dal ponte e nuotò rapidamente verso la spiaggia.

Gli indigeni che si trovavano sul battello risero della sorpresa degli europei presenti a bordo e dei loro discorsi circa i giochi di prestigio e il potere magico. Agli europei venne spiegato che si trattava soltanto di un esempio di mesmerismo indù, o influenza mentale: chi aveva resistito all'incantesimo, infatti, non aveva visto altro che il fachiro dagli occhi lucenti, assorto nello sforzo di concentrare la sua volontà. Questi fatti sono comuni in

alcune parti dell'India, ma si sa che sono soltanto illusioni mentali perché ogni tentativo di fotografarli è sempre fallito: sulle fotografie appariva solo il mago in stato di concentrazione mentale. Questi maghi hanno lo straordinario potere di produrre contemporaneamente in molte persone l'illusione di vedere, udire, gustare e odorare cose che non esistono materialmente. È un fenomeno di immaginazione indotta al massimo grado, che differisce solo in intensità dai fenomeni più noti al mondo occidentale.

Vorrei citare a questo proposito la testimonianza di un mio stimatissimo e grande amico, un saggio indù di cultura orientale ma di educazione anglosassone. Questo gentiluomo mi

raccontò che da giovane aveva assistito nella sua terra a rappresentazioni simili: dapprincipio ne era rimasto imbarazzato e ingannato finché la sua naturale inclinazione scientifica lo aveva indotto a ricercarne la soluzione. Cominciò così a fare personalmente esperimenti e, ben presto, poté classificare il fenomeno come pura illusione mentale. Egli capì che la folla si avvicinava al mago per vedere cosa faceva, benché venisse raccomandato a tutti di tenersi a una certa distanza. Il mio amico notò che, allontanandosi di solo qualche metro dal limite esterno segnato dalla folla, egli *vedeva soltanto il mago*, mentre sparivano tutti "i fenomeni magici". Riavvicinandosi poi alla folla, vedeva

chiaramente le apparizioni misteriose. Ripeté l'esperimento più volte, in diversi modi, ottenendo sempre il medesimo risultato. Poi ne tentò uno più rischioso, spingendosi più vicino al mago di quanto fosse permesso e ottenne lo stesso risultato. L'influenza mentativa si limitava dunque a una certa area, e cresceva indubbiamente con il contagio delle menti della folla. Egli ripeté l'esperimento ogni volta che riuscì ad assistere a manifestazioni di questo tipo, e si persuase così che tutto avveniva sotto l'azione dell'illusione mentale, invece di essere un fenomeno che sfidava le leggi stabilite dalla Natura. La testimonianza di questo gentiluomo confermò l'opinione che mi ero già fatto

al riguardo.

Per concludere questo capitolo, vorrei correggere un'idea errata esposta in alcune opere occidentali sull'ipnotismo. Durante i loro incantesimi, i maghi indù, o mesmerizzatori, siedono accosciati a terra e intonano nenie monotone. Contemporaneamente, si muovono dalla vita in su con moto circolare contorcendo i fianchi, e tenendo lo sguardo fisso sull'uditorio. Questo movimento accompagna il canto monotono nello stesso modo in cui i danzatori orientali contorcono i loro corpi seguendo il ritmo musicale. Come sostengono tutti gli occultisti indù, tale movimento non ha niente a che vedere

col prodursi del fenomeno, ed è solo una consuetudine fra questi popoli. I maghi indù più avanzati, infatti, non fanno niente di tutto ciò e rimangono in piedi in atteggiamento dignitoso e calmo, oppure stanno seduti nella posizione del loto a gambe incrociate con le mani in grembo e il dorso di una mano nel palmo dell'altra.

Questa realtà è nota a tutti gli indù, ma i visitatori occidentali sono indotti a pensare erroneamente che il moto rotatorio del corpo abbia qualche rapporto col potere manifestato, soffermandosi a riflettere sul meraviglioso ipnotismo orientale che, secondo loro, si realizza attraverso la contorsione del corpo. Con la stessa

logica, si potrebbe affermare che i movimenti degli ipnotizzatori occidentali sono la chiave segreta del loro potere. In realtà, movimenti e gesti fanno soltanto parte della messa in scena o sono frammenti di "artifici scenici", il cui unico scopo è quello di accrescere l'impressione di mistero.

Un esperto, vissuto in India e in altri paesi orientali, le cui parole sono degne del massimo rispetto, mi ha raccontato che i maghi orientali usano un metodo particolare per accrescere il proprio potere. Il mago inizia fin da giovane a esercitare la sua immaginazione mentale (il principio della visualizzazione già illustrato precedentemente). Dapprincipio egli usa la volontà per

formarsi un'immagine chiara e distinta di qualche oggetto familiare, ad esempio una rosa, e si esercita finché non è capace di *vedere l'oggetto davanti a sé "nell'occhio della sua mente"*. È la stessa capacità sviluppata dal pittore esperto, che è in grado di visualizzare i volti delle persone incontrate per poi riprodurli su tela senza che queste debbano posare per lui. L'esercizio va quindi ripetuto con oggetti più grandi, seguiti da gruppi di oggetti e da immagini sempre più complesse.

Dopo anni di costanti prove ed esercizi, solo pochi maghi sono capaci di produrre le manifestazioni descritte in questo capitolo riuscendo a formarle chiaramente nella propria mente. Grazie

a una volontà fortemente concentrata ed evoluta, sono quindi in grado di proiettare la propria immagine mentale nella mente di coloro che li circondano. Questo fenomeno costituisce la manifestazione più potente di immaginazione indotta.

A differenza degli orientali, gli occidentali non dedicherebbero mai il loro tempo e la loro attenzione a coltivare queste facoltà mentre farebbero di tutto per sviluppare la loro *volontà-potenza* al fine di diventare condottieri, geni della finanza o potenti uomini di comando. Si tratta di due approcci filosofici distinti, ma l'energia necessaria al raggiungimento dei diversi obiettivi è la stessa.

Capitolo XXI

L’oceano dell’Energia mentale

Nei precedenti capitoli ho utilizzato il termine “telementazione” nel senso di “influenza mentativa a distanza”. Tale termine deriva dal greco *tele,* che significa “da lontano”, e dalla parola “mentazione” da me usata nel senso di “attività mentale”. Ricorderete che il concetto di “mentazione” implica attività dell'Energia mentale, che riteniamo universale nel suo carattere. Ricorderete anche che l'azione della telementazione

dipende dalla generazione di stati mentali indotti da correnti di energia mentativa. L'induzione mentale, come già detto, opera seguendo gli stessi principi dell'induzione magnetica o elettrica sul piano fisico; uno stato mentale originale può infatti riprodursi in un'altra mente attraverso l'induzione mentale, operante per mezzo di correnti mentative.

Ho spiegato come gli stati mentali possano essere indotti mediante suggestione e correnti mentative e non mi soffermerò ulteriormente sull'argomento. Parlerò invece dell'induzione mentativa nella fase in cui si manifesta tramite di correnti mentative. Questa elencazione di termini

tecnici vi sembrerà piuttosto arida, ma è importante familiarizzare con il loro uso appropriato se volete fissare bene i concetti nella vostra mente. Le parole sono il sostegno dei pensieri e delle idee; senza di esse tutto sarebbe labile e confuso.

Per darvi un'idea precisa dei meravigliosi fenomeni della telementazione, credo sia opportuno approfondire il principio fondamentale, l'Energia mentale. Se comprenderete la natura della forza impiegata, riuscirete a capire meglio gli effetti e le leggi della sua azione. Ricorderete che ho già postulato l'esistenza di un'Energia mentale universale immanente e manifesta in tutte le forme di vita, di

energia e di coscienza. Ho anche sostenuto che tutte le manifestazioni personali dell'Energia mentale, in noi stessi o in altri, non sono altro che centri di energia nel grande oceano mentale universale. Ho inoltre affermato che il cervello non è il "creatore" dell'Energia mentale, ma soltanto il suo "convertitore" e "trasformatore". Fino a questo punto è tutto chiaro. Passiamo ora a considerare le correnti mentative.

Innanzi tutto, esse devono essere attivate in qualche luogo e in qualche modo. Dove e come? Dobbiamo tener conto del fatto che le correnti mentative hanno la loro origine, o piuttosto il loro impulso iniziale, nella mente (ossia nel cervello) di qualche individuo. Il

cervello è il “trasformatore” o “convertitore” dell’Energia mentale in forme e fasi appropriate agli usi che possiamo farne. Qual è la natura dell'azione cerebrale? La scienza e gli insegnamenti occulti ci indicano che in tutti i processi cerebrali avviene una “combustione” della sostanza cerebrale e della materia nervosa, molto simile alla “combustione” di una pila elettrica.

Tanto il cervello che la pila convertono e trasformano l'energia preesistente in una forma universale, che non può essere creata, aggiunta o tolta. Ambedue consumano materia nel processo, generando correnti di forza capaci di produrre cambiamenti in altre sostanze.

La scienza ci mostra che vi è produzione e generazione di “calore” nell'impiego dell’Energia mentale da parte del cervello. Non a caso, la sua temperatura sale quando viene impiegato in un lavoro cerebrale o in altre forme di attività o eccitazione mentali. Anche la temperatura del nervo più minuscolo aumenta quando questo viene messo in attività. Ciò è incontestabile ed è stato dimostrato esaurientemente dalla scienza.

Qual è la causa del manifestarsi di questa energia mediante il cervello? Gli stati mentali. Che cos'è uno stato mentale? Il significato di “mentale” è noto, e si sa che “stato” significa “condizione”. Uno stato mentale è

dunque una “condizione mentale”. Da cosa dipendono gli stati o condizioni mentali e perché variano? Dipendono dai gradi di vibrazione dell'eccitazione del meccanismo mentale. Un elemento deve possedere un meccanismo mentale per poter manifestare stati mentali, originali o indotti. Inoltre, *ogni elemento* ha il suo meccanismo mentale, anche l'atomo e le particelle che lo compongono; tutto “sente” e “risponde a sentimento”, anche gli elementi più materiali. La scienza insegna che ogni cosa che “sente” e “risponde” deve esprimere desiderio e volontà, sia pur in modo elementare, e deve anche possedere un meccanismo mentale per poterlo fare. Mente e meccanismo

mentale sono dunque presenti in ogni atomo e in tutto ciò che da esso si evolve: questa non è una mia affermazione personale, ma è ciò che sostengono i più illuminati rappresentanti della scienza moderna.

Ho parlato di "vibrazione dell'eccitazione", ma che cos'è una vibrazione? È lo stato di movimento rapido e intenso d'una particella. La scienza ci spiega che tutto vibra in ogni momento e che la diversa natura delle cose dipende dalla rispettiva frequenza di vibrazione. L'eccitazione è invece "attività risvegliata". Vi è dunque una "attività vibratoria risvegliata" alla base di tutti gli stati mentali che trasmette movimento alle correnti mentative e le

fa fluire verso altre persone inducendo in loro simili stati mentali.

Ci troviamo dunque in presenza di uno stato mentale di "risvegliata attività vibratoria" che si trasmette da un individuo all'altro senza diretto contatto per mezzo di correnti mentative od onde. Sulla natura delle correnti mentative rispondiamo con l'ausilio della scienza.

Molte persone fanno grande confusione tra calore, correnti e onde di luce, magnetismo ed elettricità. Sanno che, ad esempio, luce e calore viaggiano per milioni e milioni di chilometri dal Sole alla Terra, dove vengono percepiti nonostante la loro origine sia così distante, ma credono che il loro propagarsi avvenga sotto forma di onde.

La scienza, al contrario, sostiene che le vibrazioni originali della luce e del calore generino a loro volta le “onde dell'etere”. L'etere è una forma sottile di materia che riempie tutto lo spazio, da quello interatomico fino a quello tra i diversi mondi. Nessuno in realtà conosce la sua esatta natura, ma la scienza è costretta a postularne l'esistenza per spiegare questi fenomeni.

La scienza sostiene che queste “onde eteree”, una volta messe in movimento, viaggiano fino a che non vengono a contatto con la materia capace di ricevere le loro vibrazioni. La materia riceve le vibrazioni eteree e le riproduce poi sotto forma di calore o di luce. In altre parole, la luce e il calore

del sole non sono trasmessi direttamente alla terra, ma generano delle onde nell'etere. Queste viaggiano fino a quando incontrano il materiale adatto per essere “trasformate” in vibrazioni di calore e di luce, simili a quelle dell'impulso originale, in modo che noi, abitanti della terra, possiamo sentire il calore e vedere la luce. L'elettricità e il magnetismo si riproducono nello stesso modo. Sono le vibrazioni della voce che danno origine alle vibrazioni elettriche del telefono le quali, viaggiando, vengono trasformate in vibrazioni simili a quelle originali all'altra estremità della linea. Per comprendere meglio questo concetto, ricordatevi che le vibrazioni dell’apparecchio ricevitore

sono “indotte”.

Un altro argomento viene ancora generalmente frainteso. Molti credono che queste “onde” effettivamente viaggino, così come sembra che avvenga per le onde dell'acqua quando si getta un sasso dentro uno stagno. Ma non è così. Il movimento del sasso, in realtà, genera un'elevazione dell'acqua che si chiama onda. Poiché il movimento viene trasmesso, si forma una lunga serie di onde che apparentemente si muovono verso la riva, ma che in realtà non si spostano. Esse comunicano semplicemente il loro moto alle particelle acquee adiacenti dando luogo, in tal modo, a un continuo sforzo cinetico. Il movimento dell'onda è volto

“verso l'alto e verso il basso”. Mettete un sughero nell'acqua e fate delle onde: vedrete che mentre il movimento dell'onda avviene verso l'esterno, il sughero va semplicemente su e giù e non si muove insieme a essa. Per avere una dimostrazione scientifica di questo movimento potete ricorrere anche al seguente esperimento: prendete una fune e legatene un’estremità a un muro, tenendo nelle vostre mani l'altra estremità. Ora, allentate un po' la fune e cominciate ad agitarla verso l'alto e verso il basso. Vedrete che si genera un movimento di onde successive che si trasmettono lungo la fune dalla vostra mano fino al muro. Ciò nonostante, voi sapete bene che la fune non ha viaggiato

ma si è semplicemente spostata verso l'alto e verso il basso. Non si tratta dunque di un movimento da un luogo all'altro in linea retta, bensì di un moto comunicato e indotto. Tutte le onde sono uguali sotto quest'aspetto: onde di luce e di calore, elettriche, magnetiche e mentali. Tutte comunicano vibrazioni che sono trasmesse attraverso un movimento ondulatorio.

Le onde di calore e di luce sono "onde nell'etere", il quale è una cosa materiale. Le onde dell'Energia mentale sono dello stesso tipo? Non esattamente: io credo, infatti, che l'Energia mentale sia ancora più sottile della più sottile materia eterea e che pervada quest'ultima. Sostengo anche che noi

siamo centri di attività del grande oceano dell'Energia mentale. Perciò dico che le correnti e le onde mentative sono, in realtà, correnti e onde nel grande oceano mentale. Inoltre, l'attività vibratoria della vostra e della mia mente, nonché della mente di tutte le altre persone, trasmette le proprie vibrazioni al grande oceano dell'Energia mentale e produce onde e correnti di energia che viaggiano fino a giungere al meccanismo mentale degli individui riproducendo in questi, per induzione, vibrazioni e stati mentali originali. In altre parole, sostengo che queste onde e correnti siano come le onde e le correnti oceaniche, non solo *dell'*oceano ma anche *nell'*oceano. Sono

persuaso che le correnti od onde mentative non sono soltanto manifestazioni dell'Energia mentale universale, ma viaggiano *nell'oceano* di quel principio universale, e che il grande oceano mentativo è pieno di correnti, onde, vortici, turbini e altre forme di attività.

Visualizzate un grande oceano dell'Energia mentale. Se non riuscite ad afferrare l'idea astratta, allora pensate a questo oceano come se fosse un grande mare di energia elettrica o, se preferite, come se fosse un'energia eterea universale che riempie tutto lo spazio, anche *tra* gli atomi e *negli* atomi stessi. Forse sarebbe opportuno cominciare col rappresentarvi lo spazio come se fosse

vuoto di ogni forma e contenente soltanto quest'energia mentale pura. Un oceano dell'Energia mentale dev'essere concepito come una forza capace di mettere in azione qualsiasi cosa. Pensate quindi al formarsi di un minuscolo centro di energia in questo grande oceano, di un piccolissimo vortice, così piccolo che i più potenti microscopi riescono a malapena a distinguerlo. Poi visualizzate un numero infinito di simili vortici che si formano in quest'oceano. Chiameremo questi vortici "centri di energia" che si combinano e fanno apparire delle forme. Dalla composizione di questi minuscoli centri, si formano atomi di materia che diventano in tal modo centri sempre più

grandi. Successivamente appaiono varie combinazioni di atomi; tutti gli atomi sono composti da piccole particelle chiamate elettroni, i quali sembrano essere piccole unità di forza che si attraggono e respingono a vicenda, dando l'impressione di avere propri "simili" e "dissimili" e di possedere una forma primordiale di mente.

Queste forme di materia diventano sempre più complesse e i centri di energia sempre più potenti. Iniziano quindi ad apparire le prime forme di esseri viventi che vanno dalla cellula microscopica alla combinazione di cellule, dando luogo alla vita vegetale, animale e infine umana. Ogni forma, evolvendosi, utilizza una potenza

mentale sempre maggiore finché appare l'uomo con la sua mente meravigliosa, che è uno straordinario centro di energia in questo grande oceano mentale. Ma ricordatevi sempre che tutte le forme di vita, cellule, piante, animali e uomini, hanno quale sostanza intrinseca lo stesso principio dell'Energia mentale di cui è costituito l'oceano medesimo. Sono centri di energia nell'oceano dell'Energia mentale, ma sono composti della stessa sostanza dell'oceano. Se desiderate, potete pensare a vortici vibratori mentali che hanno vari gradi di attività. Definiremo quelli forti come "positivi" e quelli deboli "negativi". Secondo il loro grado di intensità e di vibrazione, ogni centro è positivo per

alcuni e negativo per altri. Ora pensate a questi centri come se fossero delle menti umane, e riuscirete a completare il quadro in tutti i suoi dettagli.

Visualizzate ora ciascun centro come se manifestasse dell'attività vibratoria in grado di convertire e trasformare l'energia mentativa dall'oceano dell'Energia mentale. Supponete, quindi, che tali centri emettano delle onde e delle correnti di energia mentativa che inducono simili vibrazioni o stati mentali in altri centri. Immaginate poi alcuni di questi forti centri positivi che generano delle grandi correnti rotatorie, simili a dei vortici, che si allontanano sempre di più dal centro e influenzano altri centri. Se esaminerete più

attentamente il vostro quadro, noterete che queste correnti rotatorie attraggono continuamente le cose, le persone e le idee, e le attraggono proprio per il loro particolare grado di vibrazione; gli elementi con vibrazioni diverse non sembrano subire in modo particolare l'influenza delle correnti. Questo fatto risulterà più evidente via via che il vostro quadro diventerà più chiaro. Oltre a queste correnti, vedrete anche delle grandi onde che si muovono verso alcuni oggetti. In breve, noterete che tutti i fenomeni del grande oceano acqueo si riproducono in questo oceano dell'Energia mentale. Otterrete in tal modo la visione del formarsi, del crescere e dell'evolversi dei centri di

attività e di energia mentativa.

Affinando la vostra capacità di osservazione, potrete notare che ciascuno di questi centri di energia presenta due poli di attività: l'uno funge da agente costrittivo e direttivo e la sua azione è sempre volta all'esterno. L'altro, al contrario, opera come agente di attrazione, adescamento, fascinazione e la sua azione è orientata verso l'interno. Il primo sembra essere una forza maschile, il secondo una forza femminile. L'uno agisce come *volontà-potenza*, l'altro come *desiderio-forza*. Questi due poli dell'Energia mentale, caratteristici di ogni centro, sono definibili come "polo motivo" e "polo emotivo". Ho già descritto più volte le

loro caratteristiche, ma permettetemi di richiamare nuovamente la vostra attenzione sul significato di questi termini. “Motivo” significa ciò che si muove, che invita all'azione. “Emotivo” significa ciò che muove o eccita i sentimenti. Vi ricorderete che “eccitazione” vuol dire “attività risvegliata”; emotivo è quindi un aggettivo che si applica a ciò che risveglia l'attività dei sentimenti. La parte emotiva della mente ha sempre a che fare coi sentimenti, quella motiva con la volontà. I risultati migliori si ottengono dalla combinazione di sentimento e volontà, di desiderio e azione. Come in tutte le cose, l’interazione delle caratteristiche

maschili e femminili produce i risultati migliori. Ognuna di tali caratteristiche ha i suoi punti deboli e quelli forti che, messi insieme, formano una combinazione irresistibile in ogni tipo di attività fisica, mentale o spirituale.

Abbiamo delineato, per sommi capi, il nostro quadro mentale, nonché alcuni dettagli di ordine generale. Ma il quadro che abbiamo elaborato è qualcosa di più di tutto ciò. È mobile in azione viva, dominato dallo spirito, e contiene il materiale necessario per un'infinita varietà di azioni e combinazioni. Esso è un mondo in sé e per sé. Ora attiverò il meccanismo e vi illustrerò il vostro quadro mentale, con il suo oceano e con i suoi centri di energia in piena attività.

Fate bene attenzione a ciò che vi dirò.

Capitolo XXII

Uno sguardo al mondo occulto

Nel capitolo precedente, vi ho chiesto di visualizzare l'oceano dell'Energia mentale. Andiamo ora ad analizzare in dettaglio quest'immagine e osserviamo le attività che vi si manifestano.

Per descrivere l'azione di questo quadro mentale magico, supporrò che conosciate la scienza occulta e che sappiate "vedere" ciò che gli occultisti chiamano "Secondo piano". Senza entrare in dettagli superflui, dirò

semplicemente che gli occultisti riconoscono l'esistenza di sette piani di vita, ognuno dei quali presenta leggi e fenomeni particolari. Il “Primo piano” è il nostro piano materiale, ordinario, i cui fenomeni possono essere osservati da tutti coloro che possiedono i normali sensi fisici. Tutti i fenomeni di questo Primo piano sono anch'essi materiali, e ciò che possiamo vedere in esso è movimento o presenza di materia. Anche quando diciamo di percepire la manifestazione di qualche forza, vogliamo in realtà dire che noi vediamo quella forza nel momento in cui produce movimento o una modificazione di materia. Non vediamo dunque la forza, ma ciò che essa muove. Il Secondo

piano è quello in cui agisce l'energia, o la forza in tutte le sue forme. Gli occultisti che hanno raggiunto il secondo grado di sviluppo sono in grado di percepire i fenomeni propri di questo Secondo piano, cioè di cogliere il manifestarsi dei fenomeni di forza indipendentemente dalla presenza della materia. Per illustrarvi meglio questo concetto, vi ricordo che nel Primo piano (quello in cui vive la maggior parte degli uomini) i fenomeni che hanno rapporto con l'elettricità possono essere percepiti solo tramite la materia in cui essa opera: è quindi possibile vedere gli oggetti materiali mossi dall'elettricità, ma non l'elettricità stessa. Ciò vale anche per il magnetismo: si può vedere

l'ago attirato dal magnete ma non la corrente di vibrazione magnetica. Non è possibile percepire le onde di luce vibratorie, bensì le manifestazioni della luce quando queste onde colpiscono un oggetto materiale.

Gli individui che sono giunti al secondo grado sostengono di poter percepire le onde vibratorie dell'elettricità, del magnetismo, della luce e del calore anche senza la presenza di un elemento materiale. Essi affermano di poter vedere le vibrazioni, elettriche o magnetiche, nel momento in cui attraversano l'etere, prima di giungere agli oggetti materiali, nonché di scorgere anche le onde vibratorie di raggi x, invisibili all'occhio umano,

senza l'ausilio di lastre né di strumenti particolari. Coloro che riescono a giungere a questo Secondo piano affermano di poter percepire le vibrazioni delle onde delle correnti mentali. Tenete presente, tuttavia, che essi non vedono la "mente" ma solo le "onde" di energia che da essa derivano.

I restanti cinque piani, il Terzo, il Quarto, il Quinto, il Sesto e il Settimo, costituiscono oggetto di studio nei gradi più elevati di occultismo ma non verranno approfonditi in queste lezioni. Ve ne accennerò brevemente affinché sia chiaro agli studiosi più esperti che io sono consapevole della loro esistenza e importanza, e che non sono sviato dall'erronea convinzione che esistono

solo due piani. Queste lezioni rientrano nella sfera degli insegnamenti del Secondo piano e approfondiscono lo studio della mente dal punto di vista dell'Energia mentale.

Per tornare al nostro quadro dell'Energia mentale, supporrò che siate in grado di percepire i fenomeni del Secondo piano e di vedere il passaggio e l'esistenza delle onde e correnti mentative. In questo modo, potrò descrivervi i fenomeni in maniera molto più chiara di quanto non sarebbe possibile se usassi i metodi di comunicazione del Primo piano. Desidero mostrarvi le forze in sé e per sé, nonché il loro effetto sulle forme materiali.

La prima cosa che vedrete nel nostro quadro mentale magico è la presenza di immense nubi di sostanza vaporosa, somiglianti alle nubi bianche di una giornata estiva, tra le quali si scorgono anche alcune nuvole grigio cupo e altre inondate dalla luce del tramonto o del sorgere del sole. Questa massa di nuvole colorate di ogni tipo, forma e grado di densità, che continuano ad alternarsi, è una visione bellissima. Cerchiamo ora di analizzare il significato dei vari colori, dal momento che ognuno ne ha uno suo, dipendente dal grado di vibrazione il quale, a sua volta, è definito dal *sentimento* che ha messo in moto le onde. Non era mia intenzione parlare di questi argomenti, ma mi

accorgo di non poter privare i lettori di queste cognizioni. Quando si comincia a trattare i fenomeni del Secondo piano è difficile fermarsi a metà strada.

Lasciate perciò che ora vi parli dei "colori emozionali", in modo che possiate riconoscerli nel quadro. Il *blu* è il colore vibratorio del sentimento spirituale e rappresenta le varie emozioni religiose. Il colore diventa più chiaro con l'innalzarsi della concezione religiosa verso la vera spiritualità. L'*azzurro* rappresenta un sentimento elevato, altruistico; un bel *violetto* rappresenta il sentimento religioso più alto; un colore particolare, definibile come *ultravioletto*, rappresenta lo sviluppo spirituale di massimo grado. Il

giallo intellettuale è il colore vibratorio che appartiene ai sentimenti e alle emozioni associate alla potenza intellettuale. Esso diventa sempre più luminoso quanto più chiare sono le concezioni dell'intelletto. Il giallo cupo e spento è il colore dello stato intellettuale ordinario, mentre l'intelletto eccezionale si associa a una tinta oro. Vi è un colore ancor più elevato, benché sia rarissimo fra gli uomini. Alludo al vero e proprio giallo primitivo, che è tipico di coloro che hanno raggiunto un grado elevato di sviluppo nella scienza occulta e che sono spiritualmente illuminati. I più alti insegnamenti occulti ci indicano che il colore vibratorio dello “spirito”, o “essenza dell'essere”,

è una pura luce bianca che brilla in maniera non comune. L'*arancione*, che si presenta come combinazione di giallo e rosso, è proprio di coloro che possiedono l'orgoglio dell'intelletto e l'ambizione intellettuale in notevole grado. Il *marrone* è il colore dell'avarizia e dell'avidità. Il *rosso* è il colore vibratorio della passione in tutte le sue fasi. Un rosso spento denota passioni animali e sensualità. Un rosso brillante e intenso distingue la collera e l'odio; combinato col nero indica odio, proveniente da malizia e da invidia; insieme al verde significa collera provocata da gelosia o da invidia; senza mescolanza di colore, indica velleità di combattimento per qualche preteso

diritto. Nella tonalità *cremisi* denota la forma più elevata di amore, e il tono diventa più luminoso e chiaro via via che aumenta l'intensità del sentimento. Un amore grossolano ed egoista si manifesta come cremisi cupo, una più alta forma d'amore si mostra con una tinta più chiara. Infine, la tonalità si avvicina a un morbido color rosa quando la natura dell'affezione si colloca su un piano più elevato. Il *verde* è un particolare colore vibratorio che definisce numerose fasi di sentimenti ed emozioni. Un verde cupo sporco riflette gelosia e invidia. Il verde grigio indica inganno e la tonalità diventa più chiara e brillante man mano che l'intensità dell'inganno raggiunge il grado più

elevato della scala. Un tono brillante e chiaro di verde indica “tatto”, diplomazia, cortesia, adattabilità. Il *grigio* è il colore vibratorio negativo che nei suoi toni scuri indica tristezza, depressione e malinconia; nei toni brillanti e chiari denota egoismo e in un tono pallido, paura e terrore. Il *nero* è il colore vibratorio dell'odio, della malizia, della vendetta.

Questi colori vibratori si combinano naturalmente in mille modi, ma quanto vi ho detto è sufficiente per introdurvi all’argomento.

I colori vibratori dei due poli mentali non si potrebbero nemmeno chiamare colori, poiché i loro toni derivano dal carattere del sentimento che li ispira, il

quale conferisce loro il grado di vibrazione e di colore che riflette l'impulso motivo o emotivo. Ma vi è una differenza: il polo emotivo, nella sua corrente di *desiderio-forza*, ha un effetto sfavillante, come se contenesse una moltitudine di minute scintille o stelle, mentre il polo motivo, nella sua corrente d i *volontà-potenza*, si manifesta in numerosi piccoli lampi.

Oltre a questi colori, ne esiste un altro che desidero menzionare trattando quest'argomento. Mi riferisco a ciò che potremmo definire "vibrazioni di vitalità", che si irradiano dal corpo vivente e sono generate dalla forza vitale che lo permea rendendo possibile il funzionamento del meccanismo fisico.

Alcuni preferiscono chiamare queste vibrazioni “forza nervosa”. Esse non si rivelano con colori particolari, nonostante si manifestino con una debole tinta rossiccia quando sono vicine o dentro il corpo. Quando escono dal corpo sono senza colore, come l'acqua chiara, e somigliano all'aria riscaldata che esce da una stufa, da una lampada o dalla terra calda, cioè un corpo incolore ma fortemente vibrante. Il grado e la forza di queste vibrazioni dipendono dallo stato di salute fisica della persona che le emette.

Se volgiamo lo sguardo al nostro quadro mentale magico e alle forme degli esseri umani che si muovono dentro di esso, ci accorgeremo che ogni

essere è circondato da un'aura o "atmosfera dalla forma di uovo", risultante da queste vibrazioniradiazioni emozionali emanate dai suoi stati mentali. Quest'aura avvolge il corpo per circa un metro, e gradualmente diminuisce di intensità con l'aumentare della distanza. L'aura assume colori diversi secondo le vibrazioni degli stati mentali dell'individuo.

Ogni stato mentale ha una sua tinta caratteristica, che si presenta in varie combinazioni; in pratica, un occultista può leggere il carattere di una persona come un libro aperto, dalla semplice osservazione dei colori emozionali. Anche se un individuo non rende momentaneamente manifesto un

particolare stato mentale, la sua aura sarà comunque colorata in base al suo stato mentale prevalente, ossia al suo "carattere". È chiaro che queste vibrazioni, che formano l'atmosfera di una persona, influiscono su tutti coloro che vengono a contatto con essa. Ecco perché noi sentiamo le "atmosfere personali" di coloro che ci sono vicini. Anche al di là dell'aura visibile le vibrazioni continuano, nonostante la loro intensità sia molto più debole. Nel nostro quadro, potremo quindi vedere quali tipi di persone passano di fronte ai nostri occhi, poiché i loro stati mentali sono rivelati dai colori emozionali.

Analizziamo ora il problema dell'influenza di un individuo sugli altri.

Un uomo si avvicina a un altro. Il grado di positività magnetica del primo è superiore a quello del secondo; vediamo allora che il colore della sua aura gradualmente penetra in quella dell'uomo più debole. L'aura di quest'ultimo a poco a poco muta di colore fino a rassomigliare a quella del primo. È quindi evidente che gli stati mentali del primo inducono nel secondo sentimenti analoghi attraverso una corrente di energia mentativa. Il primo individuo non fa alcuno sforzo per impressionare l'altro, tuttavia, essendo più positivo, lo influenza con il suo magnetismo e gli induce stati mentali simili. Il secondo assume quindi gli stati del primo, come risulta evidente dal

cambiamento di colore. È questo il modo in cui l'uno viene inconsciamente influenzato dall'altro. Come vedete, si tratta semplicemente di un caso di induzione mentativa.

Vediamo ora il secondo individuo muoversi, sentendosi più depresso (o contento, a seconda dei casi) per il contatto avuto con il primo e portando con sé parte dei sentimenti e del "carattere" di quello. Il nostro uomo, successivamente, incontra un altro individuo e ci accorgiamo come l'individuo "nuovo" influenza il "secondo" con la suggestione dei suoi modi e delle sue parole. Egli non sembra inviare correnti forti come il primo uomo, ma i suoi simboli esterni,

ovvero la voce, la parola e i modi, sono ben recitati e ben presto vediamo il "secondo uomo" assumere nuovi stati mentali indotti per suggestione. Abbiamo ora assistito a due stadi, o fasi, di induzione mentale. Il nostro uomo positivo è andato avanti per la sua strada, e presto si imbatterà in un'altra persona che deciderà di influenzare per uno scopo specifico. Osserviamolo, e vedremo qualcosa di interessante. L'aura dell'uomo positivo sembra essere disturbata: grandi lingue di colore si propagano da esso e avvolgono l'altro individuo come accade con le lingue di fuoco di un incendio. Queste lingue dell'Energia mentale investono dunque l'altra persona: alcune sembra che

inviino scintille, quando si sviluppano per “attrarre” l'uno verso l'altro, mentre altre colpiscono come pioggia di piccoli lampi. Le une rappresentano l'azione del *desiderio-forza*, le altre quella della *volontà-potenza*. Ecco un buon esempio dell'influenza personale che si manifesta durante una conversazione o in una fase di magnetismo personale.

Quando l'azione aumenta d'intensità, potete osservare la *volontà-potenza* del nostro uomo dardeggiare in lampi rettilinei, come grandi scintille di una pila elettrica. Successivamente egli abbatterà e neutralizzerà la *volontà-potenza* dell'uomo più debole fino a esaurirlo e dominarlo completamente, rendendolo ricettivo alla sua volontà.

Questo processo è accelerato dal fatto che il *desiderio-forza* dell'individuo più debole viene impressionato a tal punto dalla volontà dominante da rimanerne affascinato. Inoltre, il *desiderio-forza* dell'individuo più forte riesce ad aumentare l'intensità dell'effetto, in modo che l'induzione mentale dia luogo a una corrispondente vibrazione nel polo del desiderio del più debole. Il quarto elemento che completa l'attacco è l'intensità del *desiderio-forza* del più forte, che tende ad "attirare" verso di sé la volontà del più debole, allontanandolo dal proprio polo di desiderio. Si tratta di un vero e proprio attacco combinato e consapevole. Sebbene l'uomo positivo possa essere

completamente all'oscuro di tutto quanto si riferisce all'Energia mentale, egli ha in qualche modo appreso i metodi per impressionare e influenzare gli altri, piegandoli alla sua volontà e al suo desiderio, nonostante ignori la spiegazione scientifica del processo. Ogni persona magnetica e positiva intuisce istintivamente questo processo e la sua consapevolezza aumenta proporzionalmente ai successi ottenuti nella pratica.

Non è difficile imbattersi in uomini o donne che attraggono e affascinano gli altri per mezzo del loro *desiderio-forza*, che agisce sulle linee del così detto amore, mentre non è altro che un'egoistica passione animale, a volte

anche più grossolana di quella manifestata dagli stessi animali, anormale nelle sue manifestazioni e disordinata nelle sue esigenze. Nel nostro quadro vediamo nascere molte situazioni di questo tipo; a volte notiamo che vi sono persone in grado di respingere questi attacchi con facilità, senza lasciarsi influenzare dalle correnti del desiderio. Il loro stato mentale è così dissimile da interporre una resistenza capace di sconfiggere la corrente attaccante senza grandi sforzi di volontà. Avete molti esempi di ciò in tutte le forme dell'influenza mentativa. “Il simile attrae il simile” in questo lavoro di mentazione, e chi viene attratto, in genere, è colui i cui stati

mentali corrispondono in gran parte a quelli della persona che influisce su di essi. Vi sono naturalmente delle eccezioni, generate da ignoranza o da mancanza di esperienza, combinate a eccessiva credenza e fiducia, ma la regola si rivela esatta nella maggior parte dei casi.

Nel nostro quadro potrete vedere predicatori che influenzano i loro ascoltatori. Scorgerete grandi correnti di energia mentativa che fluiscono attraverso le sale o le chiese. I congregati in atteggiamento passivo e ricettivo, con la volontà rilassata, attirano effettivamente a sé le forze del predicatore. Il grado di sentimento religioso emanato dal predicatore si

rivela nella tonalità del suo “colore blu emozionale”. Si potrà scorgere, in generale, un tono di colore più bello nelle chiese più povere e un blu-viola repellente nelle chiese alla moda. Noterete anche le onde e le correnti che fluiscono dai congregati e che creano l'atmosfera della chiesa, la quale viene subito percepita da un estraneo che ne varchi la soglia. Osserverete lo stesso fenomeno nei teatri, nei comizi politici e in qualsiasi altro raduno di massa. Il colore dà sempre la chiave del tipo d'assemblea e delle persone che la frequentano.

Oggetto della nostra attenzione sarà ora la figura dell'ipnotizzatore e del suo “soggetto” in una sala pubblica.

Osserverete che il colore emozionale dell'ipnotizzatore non è molto attraente, e che l'aura del soggetto è di colore grigio neutro. Quest'ultimo sembra aver proiettato fuori di sé tutti gli elementi costitutivi dei suoi stati mentali; egli è "un soggetto professionale", uno schiavo del "professore". Vedrete il magnetismo dell'ipnotizzatore fluire nel soggetto fino a riempirgli completamente la mente, mentre la sua volontà sarà interamente soppiantata da quella dell'ipnotizzatore, fino a esserne dominata. Il polo del desiderio e della volontà del soggetto non mostrano alcuna energia propria, ma sono mossi totalmente dalla personalità e dalla mente dell'operatore. Naturalmente questo è un caso estremo,

che serve tuttavia a illustrare il fenomeno, soprattutto se si osserva l'effetto prodotto sul colore del pubblico, indice del suo stato mentale.

Com'è ovvio, la suggestione mentale ha il suo ruolo in questi casi, ma non la possiamo vedere perché essa non è una corrente né un'onda; è semplicemente l'azione di simboli esterni, volta all'induzione di stati mentali. È possibile scorgere gli stati mentali indotti, ma possiamo conoscere la natura della suggestione unicamente guardando e ascoltando ciò che si dice e si fa. Vi ho illustrato alcuni casi che, nell'ambito del nostro quadro, riflettono le diverse fasi del principio e dell'azione della forza. Ci siamo finora limitati a

osservare alcuni esempi di telementazione a “breve portata”; passiamo ora a esaminare l'azione della stessa forza a “lunga portata” in tutte le molteplici e meravigliose fasi in cui si manifesta.

Prima di farlo, diamo un rapido sguardo alle “atmosfere mentali” delle città e paesi, compresi gli edifici e i luoghi che più frequentiamo. È un’analisi molto interessante e istruttiva. Innanzitutto, noterete le grandi nubi di energia mentativa che permeano ogni angolo e ogni luogo, ciascuno dei quali presenta il proprio tono di colore vibratorio, che indica la prevalenza di certi stati mentali. Ricorderete che vi ho già spiegato come le differenti correnti

dell'Energia mentale, di ogni specie e grado, vengano a contatto l'una con l'altra, e spesso si mescolino e si combinino, oppure neutralizzino la loro forza reciprocamente. Le correnti che hanno un grado di vibrazioni simile armonizzano, e formano delle combinazioni e delle mescolanze. Le vibrazioni che arrivano a opporsi nelle correnti entrano in conflitto tra di loro, fino a neutralizzare la forza reciproca. È così che si formano le "atmosfere mentali dei luoghi".

Perché queste nubi persistono dopo che la persona le ha emesse? La forza, messa in movimento, persiste per un tempo più o meno lungo a seconda dell'intensità dell'impulso originale. La

luce di una stella, o meglio le sue onde-luce, esistono e si muovono per secoli dopo che la stella ha cessato di esistere; anche le vibrazioni di calore persistono in una stanza quando la causa che le ha prodotte è stata eliminata. Gli stessi odori permangono dopo la scomparsa dell'oggetto che li ha originati. Allo stesso modo le vibrazioni mentative, e le corrispondenti forme di pensiero, continuano a persistere a lungo dopo la scomparsa del sentimento originale, anche per anni in alcuni casi.

Avviene così che luoghi, case e negozi conservino “atmosfere” emesse dalle vibrazioni degli individui che li hanno abitati anche molto tempo dopo che questi abbiano traslocato o siano

defunti. Si dice che alcuni negozi siano "iellati" a causa degli stati mentali negativi di chi li ha occupati. Le case sono "infestate" per le vibrazioni originate dall'intenso desiderio, sentimento, orrore o paura di qualcuno che ha subito o partecipato a qualche delitto. Le atmosfere delle prigioni sono percepibili anche da un visitatore qualunque, il quale sente le vibrazioni di cui è saturo il luogo; ugualmente accade per l'atmosfera dei bordelli. Conosco un luogo di questo genere in cui le vibrazioni continuarono per anni dopo la partenza dei loro inquilini originali, perfino dopo che l'edificio era stato adibito a scopi commerciali. Gli ospedali influiscono in maniera molto

deprimente sulla maggior parte delle persone. Naturalmente, questi effetti negativi possono essere eliminati attraverso un "trattamento" mentale del luogo, con l'emissione di correnti di energia mentativa di tipo stimolante e positivo.

Per contro, la presenza in un determinato luogo di una o più persone attive, energiche e di successo, permeerà il luogo stesso di vibrazioni positive che stimoleranno chi vi risiede. Ricordo un grande edificio adibito a uffici pieno di queste vibrazioni, generate dagli uomini energici che lo costruirono e lo occuparono e che poi attrassero, a loro volta, altre persone positive. L'influenza combinata di queste

persone ha “ispirato” coloro che, in seguito, hanno stabilito la propria attività in quell’edificio. Alcuni di essi mi hanno raccontato che dopo aver trasferito i loro uffici in tale palazzo, hanno raddoppiato il volume di affari incrementando la propria energia in ugual misura. Vi è una legge che governa tutto ciò, e se la gente la conoscesse approfitterebbe dei suoi lati positivi e ne eviterebbe i riflessi negativi.

Queste nubi dell’Energia mentale costituiscono spesso ciò che chiamiamo “forme-pensiero”, di cui vi darò ora una breve descrizione. Seguite le mie spiegazioni nel quadro che avete già visualizzato: innanzitutto, tenete presente che queste forme di pensiero sono

realmente “forme di sentimento”. Nonostante esse siano generate o “create” allo stesso modo, differiscono sostanzialmente nelle caratteristiche e nei dettagli. Consideriamo qualcuna di queste “apparizioni”. Per apparizioni delle forme-pensiero, mi riferisco al loro manifestarsi a coloro che riescono ad avere sensazioni nel Secondo piano. Non dimenticate che l'effetto sulle persone si manifesta sempre, anche se queste non riescono a percepirlo. Non è necessario “vedere” una cosa per sentire la sua influenza. Il tipo più comune di forma-pensiero si presenta come una serie di onde o increspature della sostanza vaporosa (simile a una nube), emessa dalla persona che possiede un

determinato stato mentale. Le onde rassomigliano ad anelli che si muovono in tutte le direzioni, seguendo cerchi concentrici come quelli prodotti da un sasso gettato in un lago. Distanza e velocità dipendono dall'intensità dell'impulso emozionale. La velocità diminuisce a seconda della distanza percorsa, ma per lungo tempo dopo che il moto effettivo è cessato persiste un moto quasi impercettibile che consente all'onda esterna di propagarsi in modo lento e graduale.

Un altro tipo di forma-pensiero si manifesta come una nuvola di fumo che esce dalle labbra di un fumatore di sigaro. Questa forma si sviluppa in lunghe correnti, che si distendono e si

allargano pur conservando la direzione originaria. Essa si produce quando lo stato mentale viene generato dal contatto con quello di altre persone, e quando l'attenzione dell'operatore si concentra coscientemente o incoscientemente su una determinata persona o cosa. Parallelamente, esistono delle forme-pensiero, che come gli sbuffi di fumo emessi da un grande fumaiolo, vengono emesse in una certa direzione ogniqualvolta un forte impulso si manifesta nella mente dell'operatore.

Vari altri tipi di forme-pensiero, altrettanto interessanti, vengono emanati in modo costante, ma lento, nella direzione dell'oggetto pensato. Altri ancora si sviluppano in ogni direzione,

come il vapore che fugge dal coperchio di una teiera sollevato dalla forza del vapore che proviene dall'interno. Un'altra forma è quella paragonabile a una “striscia” di luce lampeggiante, proiettata da uno specchio esposto al sole. Alcune forme particolari di *volontà-potenza* si manifestano come lampi vividi, altre si muovono lentamente e sembrano avvolgere l'oggetto pensato. Costrette dal forte desiderio dell'operatore, esse agiscono come se dovessero riportare a lui gli oggetti desiderati. Infatti, è precisamente questa la natura di questo tipo di forme-pensiero, il cui effetto dipende dalla positività dell'operatore e dalla forza del suo desiderio. L'effetto dipende

anche dal grado di positività della persona impressionata e da altri fattori che impediscono di cedere alla pressione del "*desiderio-forza*".

Nei casi di forte desiderio da parte dell'operatore, e purché la passione dominante venga manifestata giornalmente, si ottiene una combinazione di forme-pensiero che somiglia a una grande piovra di densa struttura, con immensi tentacoli vaporosi che si allargano in tutte le direzioni e cercano la cosa desiderata per attrarla verso il centro. La combinazione di aspirazione elevata e forte volontà assumerà dei toni vibratori luminosi, corrispondenti al tipo di stato mentale; nel caso di un desiderio di basso livello,

si renderanno visibili colori più scuri.

Un altro tipo di forma-pensiero agisce come se cercasse di spingere l'oggetto pensato in una determinata direzione, mentre altre forme cercano di trattenerlo. In entrambi i casi, l'azione e la direzione della forma-pensiero dipende dalla natura del desiderio o della volontà dell'operatore nel momento in cui ha concepito la corrente mentativa. Un tipo molto particolare di forma-pensiero si manifesta quando l'operatore desidera ottenere delle informazioni su alcuni argomenti e invia a tale scopo, con grande potenza, il suo *desiderio-forza* in tutte le direzioni. In simili casi, l'operatore è incosciente o almeno non consapevole della natura del

vero processo. La forma-pensiero resta allora sottilmente congiunta con la sua mente e, dardeggiando qua e là, attrae a sé le forme-pensiero emanate da altre menti che potrebbero contenere le vibrazioni desiderate. Essa giunge in contatto con altri operatori e ne assorbe le vibrazioni mentative, letteralmente rubando le loro idee se non sono attentamente custodite con la volontà.

Mi sembra interessante a questo punto ricordarvi che persone, che condividono gli stessi pensieri, entrano spesso in comunicazione d'idee, sebbene si trovino a grandi distanze. In questo caso, le forme-pensiero sembrano agire come una specie di “filo mentativo” che invia le vibrazioni da una mente all'altra.

Molto affine a quest'ultimo esempio è un tipo di forma-pensiero che opera in casi di comunicazioni telementali dirette fra persone. Qui la forma-pensiero procede in linea retta, da una mente all'altra, e opera come un "filo diretto" che trasmette le correnti o vibrazioni mentative da una mente all'altra.

Vi sono anche forme-pensiero che si diffondono in curve e si allargano gradatamente con un movimento rotatorio. Il cerchio si ingrandisce ogni giorno di più proporzionalmente all'impulso dato dall'operatore. La caratteristica specifica di questa forma-pensiero è uno strano movimento verso il proprio centro, che "risucchia" vorticosamente tutto ciò che attrae.

Questa fase è tipica degli uomini di forte positività, le cui imprese sono di vasta portata, che si pongono come centri dei "vortici" mentali, attraendo a sé tutto ciò che rientra nell'ambito della loro influenza.

Queste non sono che alcune manifestazioni delle forme-pensiero che potrete scorgere nel vostro quadro. Ne prenderemo in considerazione altre andando avanti nelle nostre lezioni. Pensatele, rappresentatele come se avessero forma e consistenza, come qualsiasi altra sostanza materiale; in questo modo potrete rendervi conto della natura della loro funzione. Alcune di queste forme-pensiero non sono soltanto "cose", ma si fondono talmente

con l'intenso desiderio e con la volontà da divenire quasi “forze viventi”. Esse riflettono le caratteristiche dell'operatore al punto di dare la sensazione di trovarsi proprio in sua presenza, quasi fosse lui stesso a esprimere le proprie richieste o domande.

Questi casi sono ovviamente rari a livello cosciente. Il forte desiderio di un morente ha spesso generato la sua reale “apparizione” a una persona amata, benché la sua anima non avesse ancora lasciato il corpo. A volte, chi vive situazioni di assoluta disperazione o grave necessità, “richiama” le persone amate per poter ricevere una potente forma-pensiero di conforto e di

assistenza. Gli occultisti esperti riescono a produrre questi fenomeni volontariamente e coscientemente, ma pochi altri possiedono tali facoltà.

Capitolo XXIII

L’autoprotezione

Torniamo ora a considerare le varie forme in cui si esplica il fenomeno della telementazione. Vi renderete subito conto che esiste, anche nei casi di influenza mentativa nelle conversazioni tra individui, un passaggio di correnti attraverso cui si manifesta la telementazione. Indipendentemente dalla distanza fisica fra le due menti, il principio agente è identico.

Come vi ricorderete, quando parlo di *desiderio-forza* o di *volontà-potenza*, mi riferisco ai due poli dell'Energia

mentale, i quali rappresentano soltanto due fasi della stessa forza. Non bisogna quindi immaginare tre forze distinte: la forza è unica ed è l'Energia mentale, di cui *volontà-potenza* e *desiderio-forza* sono solo due manifestazioni. La differenza dipende esclusivamente dai rispettivi poli di forza: motivo ed emotivo.

Suddividerò le manifestazioni della telementazione in due categorie generali: la telementazione diretta, cioè l'uso della forza con *lo scopo ben preciso di influenzare uno o più individui*, e la telementazione indiretta, ovvero l'uso della forza con *lo scopo generico di determinare un risultato, senza una particolare attenzione a persone*

specifiche. Analizziamo questi due tipi di telementazione nelle loro varie fasi.

Innanzitutto, consideriamo i casi d'influenza personale esercitata nelle conversazioni, o in circostanze analoghe, in cui l'operatore e una o più persone sono in contatto diretto. In questa sottocategoria accadono fenomeni di fascinazione, magnetismo e influenza personale, persuasione, seduzione e induzione in tutte le loro componenti. Abbiamo già avuto occasione di parlare di queste diverse manifestazioni nei capitoli precedenti e, pertanto, non occorre soffermarci ulteriormente sull'argomento. L'influenza personale è determinata dal fluire dell'Energia mentale nelle sue forme di *volontà-*

potenza e *desiderio-forza* allo scopo di indurre stati mentali analoghi in altri individui. Il desiderio e la volontà dell'operatore risultano più o meno appagati a seconda delle varie circostanze.

La seconda sottocategoria comprende casi di telementazione a "lungo raggio" che generano fenomeni di influenza mentale, nonché proiezione della volontà, e altre forme di condizionamento delle persone. Tali fenomeni si nascondono sotto molteplici nomi e possono manifestarsi a vantaggio della persona "trattata", ma anche a suo svantaggio.

Mi riferisco ovviamente alla magia bianca, ossia all'uso della forza in modo

altruista per scopi meritevoli, e alla magia nera, che impiega la stessa forza con finalità immorali, improntate al più totale egoismo. Come ho specificato nella prima parte delle mie lezioni, quest'energia presenta le stesse caratteristiche di tutte le altre grandi forze naturali: può essere usata indifferentemente per il bene e per il male. Anche se il mago nero finisce sempre per rimanere impigliato nella rete da lui stesso creata e per cadere vittima delle forze che ha richiamato, rimane indiscutibile la sua capacità di usare questo potere.

In questa forma di telementazione, l'operatore concentra la sua mente sulla persona o sulla cosa che desidera

influenzare; quindi, coscientemente e mediante la sua volontà, trasmette a quella persona o cosa una o più correnti di *desiderio-forza* o di *volontà-potenza*, oppure entrambe. È ben noto agli occultisti che l'intensità dell'effetto prodotto dipende in gran parte dal grado di concentrazione dell'operatore. Il livello di concentrazione dipende invece dalla sua volontà, e si manifesta sotto forma di attenzione. La volontà viene concentrata fino a formare una chiara immagine mentale della persona o della cosa che si desidera influenzare, e l'operatore agisce come se si trovasse in sua presenza. Quanto più chiara è l'immagine, tanto maggiore è il grado di volontà concentrata che viene impiegata,

e tanto maggiore è quindi il grado di potenza che proietta la corrente. Alla radice di tutti i vari fenomeni di "trattamenti negativi", stregoneria e simili, vi è la stessa forma di telementazione. A questo punto, credo sia opportuno chiarire che l'effetto di queste forme d'influssi negativi è enormemente esagerato. Tutti i veri occultisti sanno che il motivo principale degli effetti indiscussi di questa forza va ricercato nello stato mentale di credenza, fede o paura degli individui influenzati. In altri termini, l'individuo, che crede o teme che altri abbiano il potere di influenzarlo o di colpirlo, subirà effetti proporzionali al grado della sua credenza o della sua paura.

Chi è colpito da un trattamento negativo, una stregoneria o una qualsiasi altra forma di influenza deteriore, inequivocabilmente crede o teme che questa influenza possa agire nei suoi confronti. Il suo stato mentale si renderà dunque negativo o ricettivo alle influenze rivolte contro di lui. Questa verità occulta dovrebbe essere ben nota a tutti voi. L'antidoto al veleno dei trattamenti negativi, di cui abbiamo sentito tanto parlare negli ultimi tempi e già nell'antichità, è insita nell'individuo stesso. Basterebbe affermare fermamente la propria potenza individuale come centro d'energia per circondarsi da un alone protettivo che impedisce alle onde delle vibrazioni

negative di penetrare la struttura mentale. Si sono verificati molti casi di trattamenti simili, in questi tempi di pseudo-occultismo ed è noto che alcuni operatori negativi riescono a formulare delle "negazioni" nei confronti di determinate persone e inviano loro mentazioni avverse. Essi esprimono ed elaborano nei loro confronti un sentimento riassumibile nelle parole: "Io nego che la tale persona stia bene o che i suoi affari prosperino"; altri rincarano la dose, negando che la persona "*sia*". Potete bene immaginare l'effetto delle correnti di questo sentimento, le quali operano su una mente resa negativa dalla credenza e dalla paura. La suggestione della paura dispone la mente ad

accogliere gli effetti del trattamento negativo. Vi assicuro che affermando la vostra individualità e assumendo un atteggiamento privo di paura, potrete ridere in faccia ai praticanti di magia nera, perché solo di questo si tratta, anche se celata sotto altri nomi.

I moderni trattamenti negativi non sono altro che forme attuali dell'antica stregoneria che preoccupava tanto i nostri avi; nient'altro che pratiche Voodoo o malefici che tanto spaventano ancora oggi. I principi sono gli stessi, così come le pratiche e gli operatori. Si tratta di maghi neri, soggetti all'ineluttabile fato che incombe su di essi, qualsiasi siano le loro pretese. I mezzi fisici e materiali usati dagli

uomini Voodoo e dalle antiche streghe (immagini di cera, palle spiritate e altri oggetti di illusione) non sono altro che strumenti in grado di concentrare la volontà dell'operatore. Naturalmente, servivano anche a terrorizzare le vittime mediante la suggestione. Non nego che gli oggetti materiali “captino” e assorbano il magnetismo delle persone, buono o cattivo, poiché questa è una verità occulta ben nota; l'efficacia degli “amuleti”, delle reliquie sacre e di altri oggetti simili dipende, infatti, dalla loro capacità di assorbimento unita al potere della suggestione. Desidero ricordarvi che tutti gli incantesimi del mondo non possono produrre altro effetto che quello concesso dalla mente dell'individuo che

si prova a influenzare. *Paura e credenze determinano il grado di ricettività di tale influenza.* Il Kahuna, o "uomo-preghiera", delle Hawaii "prega" fino a far morire le persone, a meno che queste non lo paghino: *la paura e la credenza delle vittime determinano l'efficacia del suo lavoro.* Se queste reagissero con forza, asserendo con decisione la propria individualità di centri mentativi, sarebbero assolutamente immuni da ogni pericolo. Non mi soffermerò ad analizzare i vari casi di questo tipo di telementazione poiché le pagine della storia ne sono piene, sebbene gli storici ridano di questi eventi considerandoli dei miti e si facciano beffe della credulità dei nostri avi. Si fa presto ad

attribuire tutto all'immaginazione delle persone influenzate: la causa dei loro guai può essere stata immaginaria, ma gli effetti erano certamente più che reali.

Vi racconterò solo un caso che servirà da esempio di queste forme di telementazione. L'episodio è narrato da un vecchio medico tedesco, il quale venne consultato da un contadino disperato perché ogni notte non riusciva a dormire dalle dieci alle dodici, a causa di strani rumori provocati da qualcuno che batteva il ferro. Il medico gli domandò se avesse qualche nemico che desiderasse infastidirlo in tale maniera. Egli rispose di avere un solo nemico, un vecchio fabbro del cui potere aveva paura e che abitava a parecchie

miglia da lui. Il medico gli promise di ritornare il giorno successivo e si recò subito dal fabbro. A questi chiese cosa faceva ogni notte fra le dieci e le dodici e accompagnò la domanda con uno sguardo che rivelava una forte *volontà-potenza*. Il fabbro, alquanto spaventato, rispose: "T*utte le notti a quell'ora martello una sbarra di ferro e, mentre lavoro, penso intensamente a un mio nemico, il quale riuscì una volta a truffarmi del denaro. Mentre batto il ferro desidero intensamente che il mio rumore gli disturbi il sonno*". Il medico gli ordinò di smetterla, fece pagare al contadino il denaro dovuto al fabbro e così finirono i guai. Se desiderate avere informazioni su casi simili, sarà

sufficiente sfogliare qualsiasi vecchio libro che tratti di "inganni dovuti alla stregoneria" per trovare esempi analoghi a quello che vi ho descritto. Noterete che sono tutti "confezionati" allo stesso modo e che, in ogni situazione dove vengono esercitate influenze negative, agiscono due elementi fondamentali: l'impiego della forza da parte di un individuo e la credenza o la paura o entrambi, da parte del soggetto. Il nocciolo della questione è tutto qui.

Ricordate ciò che ho già detto: la stessa forza usata per scopi malvagi può essere (ed *è*) utilizzata per scopi benefici e positivi. I trattamenti di tipo positivo, praticati dalle varie scuole di scienza mentale, si basano

sull'insegnamento della telementazione diretta, attraverso incoraggiamenti, aiuti, guarigioni, conversioni e altro ancora. Non allontanatevi dal pensiero del bene quando dirigete la vostra attenzione al male. Il bene appartiene alla magia bianca e non può che portare benefici a chi la pratica; al contrario, il mago nero non raccoglierà che tempesta dal vento che ha seminato: alla fine ogni nodo viene al pettine. Oltre all'uso egoistico e malvagio cui abbiamo accennato, esiste anche un'ulteriore applicazione della telementazione, sempre più diffusa in di questi ultimi tempi. Alludo all'impiego dell'influenza mentale attraverso la telementazione allo scopo di influenzare le persone e realizzare con facilità piani

e progetti concepiti dall'operatore. Il principio e l'attuazione di questa forma di influenza sono sempre uguali, nel bene e nel male. L'operatore forma in sé l'immagine mentale dell'altro individuo e la inonda di correnti di *desiderio-forza* e di *volontà-potenza*, desiderando fortemente che la persona oggetto della sua attenzione agisca in base al suo volere. L'operatore utilizza la propria volontà per indurre l'altro ad assecondare i suoi desideri, formando con la sua immaginazione una matrice mentale alla quale cercherà di far aderire il soggetto. Si tratta di un tipo di "visualizzazione" che merita un ulteriore approfondimento. Questa pratica, come tutte le altre, potrà essere neutralizzata

attraverso l'affermazione della propria individualità e volontà.

Pur non volendo attuare le pratiche che vi ho descritto, credo possiate comunque comprendere in che modo operino i loro principi nella vita quotidiana. Sarete anche in grado di proteggervi istintivamente dai loro influssi, nello stesso modo in cui vi proteggereste da un pericolo fisico. Vi sorprenderà e forse vi rattristerà notare come certe persone, alcune delle quali insospettabili, provino a influenzarvi in questa maniera. Grazie alle informazioni che vi ho dato, sarete uomini e donne più forti e saprete come resistere, sconfiggere e sciogliere le influenze negative che possono essere usate per

condizionarvi. Ricordatevi sempre il principio dell'uso della volontà positiva e del rifiuto negativo!

La persona che desidera influenzarne un'altra a distanza agisce così come farebbe nel caso di una conversazione diretta: si forma un'immagine mentale della persona che desidera influenzare e procede come se la persona fosse effettivamente davanti a sé. Conosco un insegnante che consiglia ai suoi studenti di "trattare" i potenziali clienti nel seguente modo: "Immaginate il vostro cliente seduto davanti a voi. Rendete l'immagine più nitida possibile perché da ciò dipende il vostro successo. Poi iniziate a "trattare" la persona come se fosse veramente davanti a voi.

Concentrate su di lei la vostra volontà e ditele ciò che ripeterete quando sarete in sua presenza. Utilizzate tutti gli argomenti a cui potete ricorrere e concentratevi sul pensiero che la persona *deve* fare ciò che le dite. Visualizzatela nei minimi dettagli mentre si adegua ai vostri desideri: sarà questo sforzo di immaginazione a realizzarli quando la incontrerete. Questa regola può essere utilizzata con tutte le persone che desiderate *influenzare in qualsiasi modo".*

Questo meccanismo è già chiaro per i lettori di questo libro, perché i principi utilizzati sono a loro familiari. Questo tipo di pratica pulisce il sentiero "mentativo" facilitando l'effetto

dell'incontro a venire perché l'interlocutore è già abituato all'idea, e il lavoro di pulizia del sottostrato mentale è già stato eseguito. Fortunatamente, avendo studiato i principi di questo fenomeno, possediamo anche l'antidoto in grado di neutralizzare il maleficio. Ritengo l'argomento dell'autoprotezione dalla telementazione diretta talmente importante che ho pensato opportuno suggerirvi alcune regole generali da studiare attentamente; solo pochi conoscono infatti l'antidoto capace di annullare il maleficio.

Insieme alle regole e ai consigli che andrò a esporvi, vi suggerisco di approfondire ciò che ho spiegato altrove

sulla protezione dalle suggestioni e di rileggervi i miei consigli su come coltivare una mentalità positiva. Le regole sono:

1. Irrigidite la mente e calmate i sentimenti; pronunciate le parole "*Io Sono*" con calma e forza, creando contemporaneamente un quadro mentale di voi stessi come centri di forza e di potere nel grande oceano dell'Energia mentale. Visualizzatevi soli e pieni di potenza. Successivamente immaginate la vostra aura a forma d'uovo che si estende per circa un metro intorno a voi. Fate sì che quest'aura si carichi della vostra volontà-potenza e lasciate che

quest'ultima fluisca verso l'esterno, respingendo qualsiasi attacco proveniente dalle suggestioni mentali negative che vi vengono inviate, costringendole a ritornare alla fonte dalla quale provengono. Un po' di pratica vi consentirà di perfezionare questa visualizzazione e vi aiuterà a creare una forte aura di volontà positiva, che si rivelerà un'efficace armatura protettiva.

L'affermazione "*Io Sono*" è la più potente tra quelle note alla scienza occulta. Ve n'è anche un'altra che si è rivelata particolarmente efficace per molti individui: "Affermo la mia individualità come centro di forza, di potenza e d'essenza. Nulla può

nuocermi. La mia mente mi appartiene e proibisco l'ingresso a suggestioni o influssi che non sono da me ben accetti. I miei desideri mi appartengono e proibisco l'ingresso a qualsiasi vibrazione indesiderabile. La mia volontà mi appartiene e la carico di potenza per combattere e respingere tutte le influenze indesiderate. Sono circondato da un alone di volontà positiva che mi protegge nel modo più assoluto".

La seguente negazione si è dimostrata molto utile per altre persone: "*Io nego*, a tutti o a qualcuno, la possibilità di influenzarmi contro il mio volere dal momento che io solo sono il padrone di me stesso". Queste

parole possono sembrarvi semplici, ma se le userete sarete sorpresi della loro efficacia. Dovete considerare che è lo stato mentale risvegliato dalle parole a operare, e non qualche virtù nascosta nelle parole stesse.

2. Guardatevi bene dall'agire impulsivamente. Quando sentite l'impulso immediato e inesplicabile di fare una certa cosa, fermatevi e affermate la vostra individualità positiva, respingendo ogni influenza esterna, ripetendo le affermazioni che vi ho appena indicato e visualizzando l'immagine mentale idonea. Dopo esservi riappropriati del vostro equilibrio, riflettete sull'impulso e

decidete se esso è favorevole o meno ai vostri interessi. Potrete capirlo chiaramente, grazie alla pulizia che avrete fatto nella vostra mente. Se l'impulso vi sembrerà contrario ai vostri interessi, ve ne libererete affermando: "Ti allontano da me; non mi appartieni. Torna da chi ti ha mandato". Quest'esercizio sarà ancora più efficace se vi creerete l'immagine mentale dell'idea respinta, che vola via sotto forma di piccola onda-pensiero. Queste immagini mentali aiutano enormemente a inviare e respingere un'idea.

3. Coltivate l'immagine di un'aura positiva che vi racchiude.

Visualizzatevi come un “Io” estremamente forte e positivo, che è centro di potenza, racchiuso in una corazza impenetrabile di forza aurica. In tal modo riuscirete a crearvi un potente centro di difesa. Rimarrete sorpresi dal modo confuso in cui reagirà chiunque cerchi di influenzarvi quando verrà a contatto con quest'aura e vedrà ripiombare su di sé le proprie suggestioni e correnti mentative. Queste persone vanno “a pezzi” quando si trovano in una condizione che non capiscono, perché gli occultisti esperti sono davvero pochi. Inoltre, l'immagine mentale di voi stessi, come centri di potenza circondati da un’aura positiva, vi

renderà estremamente positivi se la manterrete nel tempo. La vostra influenza sarà certamente percepita dal mondo con cui venite a contatto.

Potrete divertirvi a osservare gli eventi che si verificano dopo aver respinto questi “impulsi vaganti”. Vi accorgerete che, se avete avuto l’impulso di acquistare una certa cosa o di venderne un’altra sacrificandovi, dopo un paio di giorni, o forse solo poche ore, sarete avvicinati da qualcuno che vi consiglierà di fare quella cosa. Scoprirete poi immancabilmente che la persona avrebbe potuto trarre un qualche beneficio da quell’evento. Con ciò non intendo affermare che quella persona

abbia necessariamente cercato di influenzarvi per mezzo di correnti mentative, perché forse non ha operato coscientemente. Tuttavia, la sua influenza è stata reale e il suo desiderio, o volontà, ha fatto scorrere queste correnti nella vostra direzione e voi le avete sentite. Ora che i vostri occhi sono in grado di riconoscere questi fenomeni, vi divertirete a scoprire quanto spesso si verifichino situazioni simili. Asserite sempre la vostra individualità come centro di potere e tutto andrà per il meglio.

La forza mentativa di un uomo è immensamente più potente se viene usata per proteggere la sua individualità, anziché per attaccare quella di un altro.

Di fatto, se *tutti* capissero le leggi della difesa mentativa e le usassero, non esisterebbero quasi più attacchi mentativi perché la loro futilità risulterebbe automaticamente evidente. L'unico motivo per cui gli individui forti riescono a influire così facilmente su quelli più deboli è perché questi non conoscono il loro potere interiore e non si difendono. In realtà, la maggior parte delle persone non conosce queste leggi e, se sono loro spiegate, sorridono ironicamente o liquidano l'argomento affermando che il loro interlocutore è "leggermente squilibrato". Povere pecore, sono così felici nella loro ignoranza e presunzione che sembra un peccato disturbarle.

Per tornare al nostro argomento, scoprirete che è molto meno faticoso proteggere la vostra individualità che attaccare quella di un altro. Quando direte "*Non* sarò influenzato; *nego* a chiunque il potere di indebolire la mia individualità", vi accorgerete di aver richiamato in azione quella legge della Natura che è sempre attiva e dà alle sue creature forza e protezione istintiva. Non bisogna avere paura: sarete sempre immuni dagli attacchi esterni se darete vita alla forza che è dentro di voi.

Passando ad altri fenomeni di telementazione, vorrei ricordarvi che in alcuni casi speciali, la forza può essere usata consapevolmente e inconsapevolmente. Chi conosce le leggi

che governano l'uso di questa forza è in grado di inviare correnti telementative direttamente a coloro che desidera influenzare e di fornire consapevolmente suggestioni mentali durante le conversazioni. Ma anche quando l'individuo non conosce tali leggi, la volontà che lo anima e il suo forte desiderio inviano correnti e suggestioni. Naturalmente, chi è consapevole di questo principio, potrà dirigere la propria forza con maggior precisione ed *efficacia*.

Capitolo XXIV

L’influenza indiretta

Consideriamo ora il secondo tipo di telementazione, che io chiamo “telementazione indiretta”, o uso della forza allo *scopo generico* di conseguire un risultato, *senza particolare attenzione a persone specifiche*. Questa forma d’influenza mentale può essere scomposta in due sottoclassi: quella in cui in cui il desiderio e la volontà generale dell'individuo di conseguire certi risultati si rendono manifesti durante conversazioni e inducono stati mentali nei suoi interlocutori, e quella in

cui desiderio e volontà si manifestano con correnti, onde o vortici telementativi tali da influenzare persone o cose necessarie al conseguimento dei fini dell'individuo, “mettendole in riga” e facendole obbedire alla sua volontà e ai suoi desideri.

Quest'ultimo tipo d'influenza telementativa è molto più diffusa di quanto non si pensi. Gli uomini forti e positivi mettono in moto onde e correnti che percorrono il mondo in lungo e in largo, attingendo una quantità di forza sempre maggiore e realizzando una sorta di “contagio mentale”. I grandi condottieri sono il centro di questi vortici mentali e di forme d'influenza mentativa analoghe; attraggono, o

letteralmente risucchiano, persone, cose e oggetti che possono servire alla realizzazione dei loro piani e delle loro ambizioni. Naturalmente, non sempre tutto va per il verso desiderato perché esistono molte altre influenze che cercano di neutralizzare i loro sforzi oppure perché altri uomini sviluppano piani che contrastano, disturbano e spesso annullano i meccanismi messi in moto da questi grandi operatori. Inoltre, le persone sono sempre più consapevoli dell'esistenza di queste forme di potere e hanno imparato a difendersi da suggestioni o vibrazioni avverse. Questa forza è tuttora utilizzata con grande efficacia da molti uomini politici e da altri personaggi che si rivolgono alle

folle.

I grandi uomini d'affari sono anch'essi in grado di applicare questo tipo di forza e di attrarre cose e persone verso di loro. Infatti, quasi tutti coloro che fanno affari con persone geograficamente lontane utilizzano questa forza, il più delle volte inconsciamente. In molti casi, tale energia non causa alcun danno alle persone coinvolte perché questi uomini la utilizzano per trattare affari legittimi e vantaggiosi per tutti. Non giudico affatto riprovevole questa forma di telementazione, e desidero illustrarvi le sue leggi generali. Per respingere le onde mentative, si procede come per le altre forme d'influenza mentale, con le

stesse tecniche descritte nei capitoli precedenti sulla telementazione diretta. Il principio e le regole sono identici in entrambi i casi.

Prima di passare a un altro aspetto dell'argomento, vorrei ribadire che è possibile utilizzare a proprio vantaggio questa forma di telementazione in maniera assolutamente corretta e legittima. Ad esempio, un individuo può aver bisogno di acquisire informazioni e conoscenze su alcuni argomenti. Se egli desidera con forza che le informazioni necessarie gli arrivino e, nello stesso tempo, applica la sua volontà per far inviare correnti mentative verso persone e oggetti che possono fornirgli le informazioni desiderate, egli otterrà i

risultati auspicati. Poco dopo s'imbatterà in persone che saranno liete di fornirgli le informazioni che desidera, oppure troverà un libro o un altro oggetto che gli indicherà la strada. Questi casi sono molto frequenti e costituiscono una prova evidente dei principi finora esposti. In questo caso nessuno è stato danneggiato e le persone coinvolte possono ottenere vantaggi reciproci.

Tale manifestazione è il frutto della "Legge di Attrazione", secondo la quale ogni persona attrae a sé persone, cose, oggetti e anche circostanze che sono in armonia e accordo con i suoi stati mentali prevalenti. Il simile attrae il simile, e gli stati mentali determinano ciò che viene attratto. Se non siete

soddisfatti di ciò che ricevete, dovete iniziare a lavorare per cambiare i vostri atteggiamenti e i vostri stati mentali: vedrete che gradualmente le cose cambieranno, e vi arriverà ciò che desiderate. Negli ultimi dieci anni i testi di scienza mentale hanno trattato a fondo i meccanismi di questa Legge di Attrazione, perciò non è necessario che approfondisca l'argomento in questa sede; vi ho fornito dei principi generali che potrete applicare nel modo opportuno.

È importante sottolineare a questo proposito che le persone si lasciano impressionare maggiormente dalle vibrazioni in armonia con i loro sentimenti e stati mentali abituali che da

quelle di natura opposta. Un individuo animato da propositi cattivi ed egoistici è più propenso a essere catturato da vibrazioni analoghe rispetto a una persona che si trova su un piano psichico superiore. Egli è più facilmente tentato da suggestioni e influenze maligne di quanto non lo sia colui che le aborrisce, e ciò vale su qualsiasi piano.

Un uomo il cui stato mentale è caratterizzato da sentimenti di fiducia e di coraggio non può essere impressionato da vibrazioni negative, pessimistiche o tenebrose, e viceversa. Se desiderate ricevere le vibrazioni dei pensieri e sentimenti di un individuo, dovrete porvi in un atteggiamento mentale corrispondente ai suoi stati

mentali. Se, al contrario, desiderate evitarle, alzate il livello della vostra mente fino a superarne l'influenza. Il positivo sconfigge sempre il negativo, e gli stati mentali ottimistici sono sempre vincenti rispetto a quelli pessimistici. Il senso dell'Individualità, nonché un forte legame con l'Energia mentale universale, creano lo stato mentale più forte e positivo che si possa ottenere. Non cessate mai di svilupparlo e coltivarlo.

Parliamo ora di una fase che costituisce il fondamento di ogni fenomeno telementativo e fornisce la chiave per la comprensione dei suoi effetti meravigliosi. Mi riferisco a ciò che è noto agli occultisti come

“visualizzazione”. La visualizzazione è per la telementazione ciò che il modello è per il fabbricante, il progetto dell'architetto per i costruttori, la forma o la matrice per i forgiatori di metallo. In altre parole, è lo scheletro intorno al quale si materializzano le forme-pensiero. Conoscere le sue leggi e i suoi effetti è di fondamentale importanza.

“Visualizzare” significa “vedere mentalmente”, cioè formarsi un'immagine mentale di una cosa, e “vederla nella propria mente”. Nella vita quotidiana la visualizzazione è una cosa importantissima alla quale viene dato pochissimo peso, anche perché si realizza assai raramente. In genere, chi meglio riesce a visualizzare le cose

appartiene a categorie specifiche, ad esempio artigiani, scrittori, inventori, compositori, i quali riescono anche a materializzarle. Sir Francis Galton, una delle più eminenti autorità in questo campo, ha affermato: "L'azione libera di una vivida facoltà di visualizzazione è di fondamentale importanza nei più alti processi del pensiero generalizzato. L'immagine visiva è la forma più perfetta di rappresentazione mentale, qualsiasi sia la struttura, la posizione e la relazione degli oggetti nello spazio. *I migliori artigiani sono coloro che visualizzano ciò che si propongono di fare, prima di prendere un arnese nelle loro mani*... Strateghi, artisti, scienziati e tutti coloro che non vivono di routine,

si servono di questa facoltà. È una risorsa di immenso valore per qualsiasi attività tecnica o artistica; inoltre, rende più accurate le nostre percezioni e giustifica le nostre generalizzazioni. Ma si indebolisce se non è messa in pratica, e può dare risultati eccellenti soltanto se coltivata in modo giudizioso. Nell'ambito della scienza dell'educazione non ancora consolidata è importante avviare uno studio serio su come meglio sviluppare e utilizzare la visualizzazione, senza pregiudizi nella pratica di forme simboliche e astratte di pensiero."

Tutto ciò che Francis Galton ha affermato è ugualmente vero quando si applica l'arte della visualizzazione alla

telementazione. Il problema fondamentale della maggior parte delle persone è che *non sanno ciò che desiderano*. Inoltre, non sono in grado di formarsi immagini mentali chiare di ciò che vorrebbero "creare" o "materializzare". Gli uomini che ottengono i risultati più meravigliosi attraverso l'influenza mentativa, e in particolare con la telementazione, sono coloro che meglio riescono a visualizzare ciò che desiderano materializzare.

Il segreto della visualizzazione risiede nel principio occulto secondo cui "come è la matrice mentale, così è la forma mentale" e "come è la forma mentale, così è la materializzazione

fisica". In altre parole, l'immagine mentale visualizzata è la matrice, o stampo, in cui viene versata l'Energia mentale e dalla quale prende forma. Intorno a quest'immagine mentale si sviluppa la materializzazione, che rende reale l'immagine dell'ideale. Se desiderate risultati ottimali dagli effetti dell'Energia mentale, dovete crearvi un'immagine intorno alla quale possa concretarsi la materializzazione fisica. La strada migliore si sviluppa attraverso la visualizzazione, che costruisce la matrice in cui l'Energia mentale viene immessa, si cristallizza e crea infine l'immagine mentale. Come è la matrice così è l'immagine, come è l'immagine così è la materializzazione.

Prima di cercare il materiale necessario per costruire le cose o le condizioni desiderate, è opportuno formarvi un'immagine mentale estremamente nitida e chiara di *ciò che con precisione volete materializzare*, e prima ancora di formarvi quest'immagine dovete *realizzare mentalmente* e con esattezza ciò che desiderate. Questo è il processo della visualizzazione. A poco a poco, costruite mentalmente una matrice fino a che appaia nitida e chiara davanti a voi come se fosse tangibile. Tenete quindi costantemente quest'immagine davanti a voi, considerandola *non una semplice idealizzazione*, ma *qualcosa di reale* che avete creato nella vostra mente e

che, in un secondo tempo, si rivestirà del materiale necessario a fornirle oggettività concreta, o materializzazione.

Se non potete scorgere subito l'insieme dell'immagine mentale, ossia se non potete costruire una matrice completa attraverso la visualizzazione, iniziate con ciò che ritenete *meglio* fare: costruitevi una matrice di *primo grado,* rudimentale rispetto a quella perfetta. Successivamente, vi concentrerete su questa matrice grezza finché i contorni non cominceranno a distinguersi in modo chiaro e ben definito. Potrete poi aggiungere ulteriori dettagli alla vostra matrice e ingrandirla un po'. È fondamentale *vedere* la cosa come realmente *esistente,* e non in procinto di

esistere. Dovete considerare che l'immagine mentale esiste nel momento in cui la create, altrimenti mancherà sempre di chiarezza ed efficacia.

In una fase successiva, la inonderete di un flusso di *desiderio-forza* e di *volontà-potenza* positiva che si dirigerà nella giusta direzione e impressionerà il materiale occorrente per concretizzare l'immagine. In tal modo, avrete fornito alle correnti mentali l'impulso e la direzione necessari a materializzare l'immagine. Le cose andranno secondo i vostri desideri, incontrerete le persone giuste per la realizzazione dei vostri piani, vi giungeranno informazioni da fonti strane e luoghi inaspettati e vi si presenteranno le occasioni più

favorevoli. Ricordatevi solo che dovete essere pronti ad agire e ad approfittare delle occasioni favorevoli. Dovete *attendere,* rimanendo attenti e vigili, e agire comunque in prima persona, anche se saranno le forze che avete messo in opera a fornirvi i materiali necessari. La porta vi verrà aperta e la dovrete varcare di persona, usando le informazioni e gli strumenti ricevuti. L'Energia mentale non favorisce l'uomo pigro; dovete imparare a cavarvela da soli.

L'argomento della "visualizzazione" potrebbe riempire un intero volume, ma spero di avervi fornito un'idea sufficientemente chiara dei suoi *principi operativi*. Ricordate sempre questa

semplice regola che io definisco la Triplice Chiave del Successo: dovete *desiderare* una cosa con la massima intensità; dovete *attenderla seriamente*; dovete orientare la vostra *volontà* verso l'azione che tende a procurarla. In primo luogo, però, dovete *sapere precisamente ciò che desiderate* e poi visualizzare *mentalmente* l'oggetto del vostro desiderio come già esistente.

È opportuno leggere e studiare questo capitolo insieme a quelli precedenti di cui fa parte integrante. Vi ho fornito alcuni insegnamenti che potrebbero sembrarvi talmente elementari da meritare il necessario approfondimento. Non commettete quest'errore: non sottovalutateli soltanto perché non ho

usato parole altisonanti o il gergo mistico. La verità può essere espressa senza fronzoli. Ho cercato spiegarvi l'essenza di una serie di principi: ora spetta a voi rielaborare e studiare quanto il materiale che vi ho fornito per comprenderne ogni aspetto. Ho condensato una quantità enorme di informazioni in una sola lezione; state attenti a non farvene scappare una sola briciola. Non potete pretendere di diventare esperti dell'argomento limitandovi a un'unica lettura affrettata; sarà necessario leggere e rileggere queste pagine molte volte e con attenzione. Dovrete avviare una riflessione personale per applicare questi principi generali ai vostri

“sintomi” e alle vostre necessità. Dovrete leggere attentamente e riflettere. La via verso l'Energia Mentale non è facile; ho cercato di rendervela più praticabile possibile, ma sarete voi a doverla percorrere. Non potrete certo raggiungere vette elevate per procura.

Dietro le meravigliose manifestazioni della telementazione, vi è il semplice principio che vi ho già illustrato: l'induzione di stati mentali attraverso il *desiderio-forza* o la *volontà-potenza*. Ogni cosa avviene grazie a questo principio. Potreste pensare che il libro di cui avevate bisogno, e che vi è pervenuto in modo tanto meraviglioso, sia arrivato a voi in qualche altra maniera. Non è così: il libro è stato

portato qui da *persone* e queste persone hanno menti che possono essere spostate da onde vibratorie. Perciò, quando una cosa si è messa in moto, tutte le altre contribuiscono a farla avverare. Questo stesso libro vi è giunto attraverso la via dell'attrazione. Non esiste il caso in queste faccende: vi sono leggi che operano sempre e ovunque, e al di sopra di tutte, vi è la Grande Legge.

E ora, per concludere questo capitolo, vorrei ricordarvi che siete centri di energia mentale vivente nel grande oceano dell'Energia mentale, e che siete forti nella misura in cui siete positivi. Siete positivi in quanto siete degli individui, e sarete Individui quando comprenderete di essere un "centro di

volontà vivente". Non vi è nulla da temere tranne la paura. Siete in grado di asserire la vostra volontà sempre e ovunque; le vostre uniche catene sono quelle che vi create: siete completamente liberi. Non vi fate fuorviare dai meschini desideri della personalità, che passano e periscono in breve tempo, ma rimanete fermi e sereni sapendo di essere un centro di volontà individuale e vivente. Soprattutto non temete di asserire il vostro "Io" individuale. Non esiste il diavolo, ma solo la nostra paura; solo la paura può impedirvi di reclamare la vostra eredità e il vostro diritto di nascita. Asserite il vostro "Io" e sconfiggete la paura.

Capitolo XXV

La terapeutica mentale

"Terapeutica" significa "scienza della guarigione", pertanto con "terapeutica mentale" intendo indicare la "scienza della guarigione mentale".

Qualche decennio fa, per affrontare l'argomento avrei dovuto dilungarmi sulla vasta casistica esistente in merito; oggi posso farne a meno, perché il pubblico è al corrente degli innumerevoli casi di guarigioni operate per mezzo di cure mentali ed è pronto ad accettare l'idea che esse *siano* ormai una realtà inequivocabile.

La storia di questo metodo terapeutico ha inizio agli albori della civiltà umana, e si identifica con la storia dell'Energia mentale sin dai tempi dei popoli più antichi. In tempi lontani, i potenti magi adoperavano i loro poteri mentali per guarire gli ammalati e riportarli a condizioni di salute normali. Il malato, condotto nel tempio, assisteva a invocazioni e cerimonie segrete, destinate a far presa sulle menti di allora, ne traeva beneficio e col tempo si ritrovava guarito. Dietro queste cerimonie e riti, il principio curativo è identico a quello utilizzato tutt'oggi nelle varie forme di guarigioni mentali, indipendentemente dal nome con cui esse vengono nascoste e mascherate.

Questo principio è unico e senza tempo: il suo utilizzo è valido nel presente, come lo era nel passato e lo sarà nel futuro, fintanto che esisterà la nostra razza.

Stiamo parlando dell'applicazione dell'Energia mentale, un polo positivo di fronte alla forza e alla materia. Sappiamo, per averlo appreso nei capitoli precedenti, che la parte negativa si sottomette sempre a quella positiva, purché questa sia applicata in modo giusto e intelligente. L'Energia mentale è intrinseca a ogni parte del corpo ed è partecipe all'intima natura di ciascuna cellula. Le cellule, le loro combinazioni e tutto il corpo sono prodotti dell'Energia mentale. In ultima analisi,

tutto il corpo è mente. Le manifestazioni di Energia mentale nell'universo sono estremamente varie; i corpi, nel loro aspetto fisico, e le cellule che li compongono sono solo alcune delle manifestazioni della sua forza. Detto ciò, la guarigione mentale non è un caso di "mente che domina la materia", come viene spesso insegnato, ma è una *manifestazione della mente positiva su quella negativa*. La mente centrale dell'uomo è positiva rispetto alla mente del corpo, e da ciò dipendono le guarigioni.

Ogni cellula dell'organismo possiede una piccola parte di mente: la scienza ci insegna che ogni cellula vive come entità distinta, ma subordinata a tutto il

sistema organico e alla mente che lo controlla. Se usata in modo appropriato, la mente di ogni cellula, o sistema di cellule, può essere raggiunta dalla mente positiva di un individuo. Per capire a fondo quest'affermazione, ricordatevi che ogni organo, osso, nervo, vena, tessuto e quant'altro compone il vostro corpo è strutturato in cellule che si presentano in combinazioni diverse. Esistono cellule individuali nel nostro sangue e comunità cellulari nel corpo, che svolgono specifici compiti e che sono definite fegato, cuore, reni e così via. In ciascuna di esse è presente un'attività mentale, una "porzione" di mente che è in diretto contatto con l'Energia mentale, alla quale ha accesso

sia la vostra mente che quella delle altre persone.

In questa semplice affermazione ho sintetizzato la mia idea di guarigione mentale, che è basata su anni di studio e lavoro instancabile, di indagini, esperienze e ricerche in collaborazione con i più illustri guaritori mentali del nostro tempo. Dopo aver scartato le teorie più fantasiose perché non applicabili ai fatti riscontrati dai guaritori, ho elaborato una teoria che può essere sintetizzata nella seguente affermazione: *esiste una mente cellulare e organica, che è negativa rispetto a quella positiva e centrale dell'individuo. La forza di quest'ultima è direttamente proporzionale alla*

capacità di concentrazione e all'intelligenza della persona.

A questo punto, potreste chiedermi cosa pensare delle varie teorie metafisiche, religiose o pseudo tali che cercano di spiegare le guarigioni operate nell'ambito di diversi culti e sette. La risposta, semplice e chiara, non può essere che questa: culti e sette religiose operano guarigioni *non in virtù* dei loro dogmi, anzi sovente *malgrado* questi; le uniche vere cure sono attuate grazie all'Energia mentale, usata sotto molteplici forme ma pur sempre unica e inconfondibile. Il grande principio è sempre lo stesso, antico e immutabile: le sue mistificazioni dipendono dai dogmi propri delle varie

sette.

Molto è stato scritto e detto a proposito delle guarigioni mentali, proprio perché gran parte degli autori apparteneva a qualche setta ritenuta depositaria della verità. Il colore delle loro credenze ha impregnato gli scritti al punto da confondere totalmente il lettore. Basta guardarsi intorno per accorgersi che tutte queste scuole *operano guarigioni*, nonostante le differenze teoriche e la presunzione d'essere ciascuna l'unica depositaria della verità. Le percentuali di guarigioni ottenute sono pressoché identiche e dipendono solo dalla bravura dei singoli terapeuti. La contraddittorietà degli opposti dogmi non limita le possibilità

di successi, e chi studia attentamente l'argomento non può che arrivare alla conclusione che *il principio fondamentale delle loro cure è identico*. Questo principio di base si riassume nell'effetto della mente centrale positiva su quella corporale negativa.

Le varie teorie, affermazioni o dogmi non ottengono altro effetto che fornire suggestioni potenti a persone per l'appunto suggestionabili. Infatti, risultati migliori si ottengono quando la guarigione è attribuibile a qualche spiegazione di tipo religioso, che fa appello al lato emozionale della natura umana, rendendola più ricettiva ai processi di guarigione della mente. I santuari, le immagini sacre e le reliquie

curano in questa maniera. Altre persone ottengono ottimi risultati grazie a complesse teorie metafisiche, e allo sfoggio di un gran numero di parole altisonanti: il paziente non capisce le parole, ma si lascia condizionare dalla superiorità di chi le enuncia. Altri ancora preferiscono affidarsi alle spiegazioni scientifiche delle scuole di Suggestione che, pur evitando teorie metafisiche o religiose, raggiungono gli stessi scopi. C'è anche chi si ispira con successo ai principi della scienza della Mente universale, chi preferisce la Mente soggettiva o altro ancora. Tutti ottengono risultati soddisfacenti, ma quelli che trovano la via a loro più idonea sono destinati ad assistere alle

guarigioni più eclatanti.

Ho spesso consigliato agli ammalati di recarsi presso terapeuti appartenenti ai più diversi culti, scuole e chiese, semplicemente perché ritenevo che il particolare temperamento del paziente fosse più ricettivo all'una o all'altra teoria; avrebbero certamente ottenuto risultati migliori ricercando la pratica a loro più consona. A questo riguardo, mi definisco “cattolicissimo” poiché credo in qualunque tipo di cura mentale, dalle pillole di pane alla Christian Science, purché il metodo impiegato riesca a suscitare il massimo della fede, fiducia e credenza nel paziente. Non importa il modo con il quale si consegue il risultato, purché lo si ottenga.

Non è difficile immaginare perché una persona dal temperamento mistico guarisca più facilmente con una cura mentale impostata in forma religiosa piuttosto che con la semplice suggestione o la normale scienza mentale. Questo tipo di approccio aprirà un lato della sua natura che conduce direttamente alla guarigione. È altrettanto logico pensare che altri individui trarranno giovamento da disquisizioni metafisiche in grado di stimolarne l'interesse e l'attenzione. Altri ancora, che certamente si ribellerebbero a simili pratiche, potrebbero giungere a risultati ottimali con una presentazione scarna e scientifica dell'argomento. Ognuno ha i

suoi gusti, nella cura mentale come in qualsiasi altro campo. Sono come l'irlandese che si diceva contento che tutti gli uomini non avessero gli stessi gusti, perché altrimenti ogni bel tipo si sarebbe dato da fare per rubargli la moglie.

Una domanda a questo punto è lecita: perché la fede e la credenza hanno un ruolo così importante nella guarigione, se è vero che questa avviene nella mente delle cellule o dei gruppi di cellule? Cosa c'entrano le cellule con la fede? Benché la mente delle cellule sia il mezzo e la causa della guarigione, resta il fatto che queste cellule sono di segno negativo rispetto alla mente centrale della persona. Se questa mente è colma

di timori, paura di malattie, superstizioni e altri pensieri indesiderabili, alle cellule e agli organi giungeranno solo impulsi negativi. Al contrario, quando gli stati mentali sono carichi di speranza, amore e fede, l'effetto sulle cellule avrà uno sviluppo positivo per le influenze benefiche ricevute. L'effetto curativo sarà rafforzato se si disporrà la mente in uno stato ancora più positivo, e soprattutto cosciente, di controllo e di potenza.

Credo che un fattore fondamentale nella cura mentale sia proprio *la rimozione della paura* dalla mente del paziente con qualsiasi mezzo, tramite la ragione, le argomentazioni logiche, la fede, la speranza o addirittura la

superstizione. La paura è lo stato mentale più dannoso e arriva persino a paralizzare tutto il sistema fisico. La paura e le preoccupazioni *avvelenano* le cellule del corpo; se si riesce a sollevare in qualche modo il macigno della paura, il paziente riesce ad avviarsi verso la guarigione. Speranza, fiducia e fede riescono a sollevare il peso; ecco perché sono pronto ad accettare qualsiasi strumento che riesca a generare questi stati mentali positivi: il principio della guarigione è comunque lo stesso, la *mente*.

Ritengo superfluo citare fatti già noti che riguardano malattie e guarigioni derivate da stati mentali. L'effetto della mente sulla salute è ormai fuori

discussione; è un concetto antichissimo, ampiamente trattato in numerosi testi, e mai come in questo periodo l'Energia mentale è oggetto di studio. Passerò invece a spiegarvi come utilizzare l'Energia mentale per la guarigione delle persone vicine e lontane.

In primo luogo, i principi della guarigione mentale sono gli stessi già trattati nei capitoli precedenti, dedicati alle altre forme di Energia mentale. Si tratta sempre di *induzione mentativa* che può derivare da correnti mentative o da suggestione mentale. Vorrei sottolineare l'importanza di questo concetto in modo che non sia necessario ripeterlo.

Vediamo ora cosa accade quando si

invia, con correnti mentative o suggestioni, un'induzione mentativa verso la mente di una persona nel corso di un “trattamento generale”. Supponiamo che lo stato mentale del paziente sia già stato trasformato da negativo a fortemente positivo, partendo dalla mente fino al corpo e alle sue cellule. L'immagine mentale di un *corpo normale, sano e perfetto,* trattenuta nella mente centrale del paziente, si materializzerà di conseguenza nel corpo fisico. È il noto principio della visualizzazione mentale e della materializzazione fisica. L'effetto sarà naturalmente più potente se il malato indirizzerà con forza il suo desiderio e la sua volontà verso un'azione

risanatrice e se, in questo sforzo, verrà materialmente aiutato dal guaritore.

Lo stato mentale auspicato nel paziente può essere indotto per autosuggestione, per suggestione da parte dei guaritori (e qui subentrano le cerimonie e tutti gli orpelli di cui fanno uso i vari culti e sette) oppure attraverso le correnti mentative dirette del terapeuta, applicate nel modo descritto nelle lezioni precedenti. In questo modo, *il guaritore opera risvegliando la mente del paziente in modo che egli riesca a curare se stesso*. Questo "risveglio" avviene ovviamente attraverso la suggestione o le correnti mentative, che generano *induzione*. Tale forma di guarigione mentale, che io

definisco *trattamento generale*, comprende il *trattamento ravvicinato,* operato dal guaritore in presenza del malato, e il *trattamento a distanza*, che avviene quando guaritore e paziente sono lontani.

Consideriamo ora i principi alla base del *trattamento locale*. Con questo termine, mi riferisco *alla cura operata dal guaritore direttamente sulla mente delle cellule.* La mente del guaritore agisce in modo positivo, diretto e mirato sulle cellule e sugli organi, mediante l'uso di suggestioni e correnti mentative, *senza utilizzare la mente centrale del paziente* come avviene nel "trattamento generale". Naturalmente, è possibile applicare il "trattamento locale" a se

stessi, dirigendo la mente sulle proprie cellule senza arrivarci indirettamente attraverso gli stati mentali generali. Vi chiederete perché parlo di dirigere "suggestioni" verso le cellule, come se queste potessero *udire*. Le cellule non possono udire, ma l'emissione delle vostre parole suggestive consentirà alla mente di concentrarsi con più forza sulle cellule e sugli organi. Più avanti consiglierò di "parlare direttamente" alle cellule e di dire loro esattamente ciò che volete che facciano. Rimarrete sorpresi dai risultati.

Dopo aver esposto i principi generali di queste due fasi dei trattamenti mentali, passiamo ad analizzare "come" avviene la guarigione. Inizieremo dal

“trattamento generale”, ravvicinato e distante, per passare poi alla seconda fase del “trattamento locale”. In entrambi i casi, studieremo in dettaglio i metodi di cura. Devo chiedervi ora di seguire con attenzione le mie spiegazioni perché ho condensato un intero corso di guarigione mentale in due capitoli, e potreste farvi sfuggire qualche elemento importante.

Il primo passo della forma ravvicinata e personale del trattamento generale consiste nell'indurre il paziente ad assumere uno stato di totale calma e abbandono. Ciò è estremamente importante poiché gli permette di diventare ricettivo alle impressioni che gli fornirete. Fatelo sistemare in

posizione comoda (seduto o sdraiato) e parlategli con naturalezza, aiutandolo a raggiungere uno stato d'animo tranquillo che gli faccia rilassare il corpo. Accertatevi che rilassi ogni muscolo e che elimini la tensione da ogni nervo. Il miglior sistema per verificare questa condizione consiste nel sollevargli le mani e farle ricadere. Se è completamente disteso, le mani ricadranno quasi come se non fossero attaccate al corpo. La migliore definizione di questo stato generale è "lasciarsi andare". Il paziente deve "lasciarsi andare mentalmente" prima di riuscire a farlo "fisicamente", e deve anche sentirsi perfettamente a suo agio, se si vogliono ottenere risultati

soddisfacenti.

Il terapeuta dovrebbe cercare di calmare la mente del paziente intavolando una conversazione amichevole su argomenti allegri e pieni di speranza, evitando accuratamente qualsiasi riferimento a fatti o situazioni che possano generare antagonismo o discussioni. Il suo tono di voce dovrebbe essere caldo e amichevole e i suoi discorsi pieni di partecipazione, come se l'unico scopo della sua vita fosse quello di guarire il paziente. A questo proposito, non dovrebbe mostrare alcun dubbio circa la sua completa guarigione. I migliori risultati si ottengono se il guaritore riesce a dimenticare se stesso e a concentrarsi

completamente sull'obiettivo di curare il malato. È dunque necessario che *rappresenti* alla perfezione la parte del terapeuta tranquillo, assolutamente sicuro di sé, poiché i malati sono molto suggestionabili e ricevono le impressioni con gran facilità; se al contrario si mostrerà titubante, la guarigione sarà assai più problematica. Chi ha ben appreso la lezione sulla suggestione mentale, si renderà senz'altro conto del valore psicologico di quanto detto.

Sarebbe bene iniziare il trattamento con una suggestione preliminare attraverso una breve conversazione in cui si indicano al paziente le condizioni che si desidera realizzare. A questo

proposito, cercate di ottenere la sua cooperazione facendogli conservare un'immagine mentale dello stato auspicato. Ad esempio, se è affetto da disturbi digestivi, aiutatelo a immaginare uno stomaco forte e pieno di salute, che compie perfettamente il suo lavoro e manifesta un appetito sano e robusto. Se il paziente riuscirà a creare quest'immagine mentale, vi aiuterà notevolmente. Insistete, ripetendo più volte che il suo è uno stomaco *forte*, *FORTE, FORTE* (formulate con *sentimento* le vostre parole) e che le sue normali condizioni di salute saranno presto ripristinate attraverso il potere della mente. Fate in modo che abbia sempre dinanzi a sé *un quadro delle*

condizioni che desiderate ottenere, così da modificare i suoi pensieri di malattia in immagini mentali di salute. Se preferite utilizzare le mani durante la cura, fatelo senz'altro perché questa pratica è molto suggestiva, oltre ad avere altri vantaggi.

Vi scoprirete capaci di conferire alla vostra voce un grado d'intensità eccezionale se praticherete la "visualizzazione" nei vostri trattamenti. In altri termini, cercate di *vedere mentalmente* lo stato che volete far raggiungere al paziente. Catturate la sua attenzione e la sua mente seguirà le vostre parole nella descrizione delle diverse fasi della cura. Egli vedrà gradualmente migliorare la propria

condizione fisica generale, e riuscirà a formarsi un quadro mentale dell'organo malato che diviene progressivamente forte e sano. *Visualizzate le condizioni desiderate, come se fossero già esistenti.* Le vostre idee, la vostra voce e il vostro atteggiamento si conformeranno a tale immagine: la suggestione si dimostrerà uno strumento eccellente per il paziente e le vostre correnti mentative diventeranno sempre più forti e dinamiche.

Nel capitolo successivo studieremo i metodi più efficaci per applicare l'Energia mentale alla guarigione di una malattia.

Capitolo XXVI

Le tecniche di guarigione mentale

Occupiamoci ora della vera e propria fase di cura. Vi ricordo, ancora una volta, che la misura del successo dipende dall'intensità con la quale viene trattenuta l'immagine mentale cui abbiamo appena fatto riferimento. La "visualizzazione" è il fattore determinante di questa forma di guarigione mentale e ogni terapeuta dovrebbe coltivarne seriamente l'arte. Dovreste diventare capaci di vedere il

malato come se fosse già guarito e i suoi organi e cellule funzionanti alla perfezione. Liberatevi da ogni pensiero e dubbio negativo e dedicatevi interamente a tale opera. Vi accorgerete che, oltre ad acquisire la capacità di visualizzare, acquisterete forza, potenza e sicurezza.

Il processo di trasmissione delle correnti mentali non è particolarmente difficile o faticoso. Questa fase del lavoro, infatti, sembra quasi "automatica". Ciò che dovete fare è limitarvi a concentrare tutta la vostra attenzione sull'immagine visualizzata, e desiderare con forza che essa si materializzi. Non preoccupatevi delle correnti, poiché esse cominceranno a

scorrere liberamente e naturalmente, senza che sia necessario alcuno sforzo da parte vostra. Di tanto in tanto, potrete far intervenire nel vostro lavoro una piccola dose di *volontà-potenza* allo scopo di stimolare il processo di guarigione, ma normalmente l'uso inconsapevole del *desiderio-forza* farà conseguire i risultati voluti. Non è necessario sprecare inutilmente le energie che molti guaritori utilizzano durante tali pratiche e che, in fin dei conti, non offrono alcun vantaggio al paziente. La chiara immagine mentale prodotta dalla visualizzazione è sufficiente a svolgere il lavoro necessario. Più realistica è la vostra immagine, più potente sarà la forza che

generate e maggiore il successo nella guarigione.

Alcuni dei migliori terapeuti mentali hanno constatato di poter aumentare la propria forza aggiungendo alle immagini anche delle correnti mentali, che emanano dalla loro stessa mente e si dirigono verso il paziente avvolgendolo interamente. Un ottimo terapeuta mi diceva di riuscire a vedere mentalmente il paziente "inondato dalla sua stessa Energia mentale". Aveva certamente ragione, poiché l'aggiunta di queste correnti al suo quadro mentale ha contribuito di certo a migliorare i risultati. Sarà facile produrre quest'immagine se ricorderete ciò che abbiamo affermato a proposito delle

forme-pensiero.

Per finire, vorrei aggiungere che non sono opportuni i trattamenti lunghi; i migliori risultati si ottengono al massimo in 15 minuti. Congedate il paziente rivolgendogli parole d'incoraggiamento e facendovi promettere che manterrà sempre davanti a sé immagini liete e piene di salute, evitando preoccupazioni e paure.

Quanto esposto finora potrebbe sembrare semplicistico a chi si avvicina per la prima volta all'argomento; ma scoprirete che vi ho spiegato l'essenza del processo di guarigione, senza aggiungere fronzoli di alcun genere. Sappiate, inoltre, che tale processo è straordinariamente efficace. D'altro

canto, è anche vero che non potrete rendervi conto della sua potenza ed efficacia finché non inizierete a praticarlo. Vi sentirete, in quel momento, così pieni di vigore e forza di guarigione da sembrare un'altra persona; il vostro paziente ne trarrà beneficio immediato. Potrei scrivere chissà quante pagine per darvi altre indicazioni sul trattamento, ma anche se lo facessi non aggiungerei una virgola all'essenza di quanto vi ho già spiegato. Vi accorgerete che questo è l'unico principio che emerge da tutti i trattamenti praticati dai vari culti e sette, dopo averne rimosso la vernice metafisica, gli orpelli e i paroloni altisonanti. Ho studiato sufficientemente a fondo e a lungo queste

forme di trattamento per sapere esattamente cosa vi sto dicendo.

Passiamo ora ad analizzare i "trattamenti a distanza", che avvengono secondo le linee dei "trattamenti generali". In pratica non esiste differenza sostanziale fra il trattamento operato in presenza del malato e quello praticato in sua assenza. L'unica aggiunta al procedimento è l'immagine mentale del paziente che il guaritore deve formarsi come se fosse realmente davanti ai suoi occhi. Se avete già visto almeno una volta il malato, potete riprodurre la sua immagine mentale; se, al contrario, non l'avete mai conosciuto personalmente, vi formerete l'immagine mentale di un uomo o di una donna,

senza curarvi dei suoi particolari anatomici; il risultato non sarà molto diverso. In questo caso, aiutatevi adottando il metodo di cura seguente. Ponete due sedie una di fronte all'altra a una distanza di un paio di metri e sedetevi su una di esse. Immaginate il paziente seduto di fronte a voi, sulla sedia vuota, utilizzando al massimo la vostra immaginazione. Molti terapeuti che praticano questo metodo riescono realmente a *sentire* la presenza del malato davanti a sé. Parlate come se il paziente potesse realmente ascoltarvi, con il tono, il modo e le parole che usereste se fosse seduto dinanzi a voi. Operate con la stessa ferma convinzione usata durante un trattamento ravvicinato,

e cercate di dimenticare la distanza fra di voi. Così facendo, metterete in moto potenti correnti mentative nella sua direzione; egli ne rimarrà fortemente impressionato e otterrete ottimi risultati. Mi è stato spesso riferito da persone che hanno ricevuto questo tipo di trattamento da alcuni dei migliori terapeuti mentali, che potevano *quasi vedere il guaritore* davanti a loro e che riuscivano a *percepire* chiaramente la sua presenza.

La "conversazione" col paziente distante deve avvenire prima con parole calme e confortanti, poi con suggestioni positive, stimolanti e vigorose. Seguite esattamente le istruzioni che vi ho già fornito per il trattamento ravvicinato e non sbaglierete. Dopo aver fornito le

suggestioni più opportune, impartite lo stesso trattamento silenzioso accennato precedentemente: dovrete formarvi la stessa immagine mentale e procedere in modo identico, in ogni minimo particolare. Alla fine del trattamento, salutate il vostro paziente come se fosse realmente in vostra presenza. Se avete fissato un'ora precisa per il trattamento a distanza, il vostro paziente dovrebbe mettersi in posizione comoda e rilassata; comunque non è necessario farlo e non ha neanche molta importanza che il malato conosca il momento esatto in cui darete inizio al trattamento. Tutto ciò che deve fare è aprire completamente la sua mente al trattamento che gli impartirete a un orario imprecisato del

giorno; in altri termini, basterà che apra la sua mente alla cura ed elimini ogni resistenza che, altrimenti, dovrebbe essere rimossa con altri procedimenti.

Chi ha intenzione di curare persone assenti dovrà studiare molto attentamente le lezioni sull'induzione telementativa, le correnti e le forme-pensiero. Ricordatevi bene che qualsiasi lavoro di guarigione mentale avviene secondo i principi dell'induzione mentativa. Vi è un'unica legge che regola tutte queste manifestazioni e, una volta compreso il principio fondamentale, sarete in grado di riprodurle. Gli insegnamenti sulla guarigione mentale non si limitano a questa lezione: sono contenuti in *tutti* gli

argomenti trattati nei vari capitoli di questo libro. Cercate di formarvi un'idea chiara e completa dei principi fondamentali, senza preoccuparvi in modo eccessivo dei particolari tecnici.

Passiamo ora ad analizzare *l'autoguarigione*. *Non esistono differenze fra il guarire se stessi e gli altri*. A questo proposito, vi illustrerò il mio metodo, che ritengo semplice ed efficace. Tutto ciò che dovrete fare è immaginare voi stessi come un paziente che viene da voi per essere guarito.

Immaginate di chiamarvi Mario Rossi e di voler operare su di voi il "trattamento generale". Lasciate che la vostra mente centrale (il vostro "Io") proceda a *trattare il corpo* di Mario

Rossi. Parlate dunque familiarmente a Mario, come se si trattasse di un altro individuo. Ditegli cosa deve fare e sapere, e cosa intendete fare per lui. Dategli le stesse suggestioni che dareste a un vostro paziente. Conversate con lui sulla cura e su cosa è bene che faccia per se stesso. Quindi, impartitegli il solito "trattamento silenzioso" come fareste negli altri casi, e salutatelo con le stesse formule. In altre parole, trattatelo in tutto e per tutto come se fosse un estraneo. Rimarrete sorpresi dall'efficacia del mio metodo. Queste tecniche di autoguarigione contengono forti elementi di psicologia e occultismo che non approfondiremo in questa sede: accontentiamoci di sapere che

funzionano realmente. Mentre il metodo tradizionale consiste, in genere, nell'affermare ripetutamente “Io sto bene” e nel fornire altre suggestioni in prima persona, ritengo che il mio approccio dia risultati migliori: potrete provarli entrambi e, successivamente, formulare un giudizio.

Affrontiamo ora i metodi di “trattamento locale”. Sono talmente semplici che temo possiate sottovalutarli. In realtà, cari amici, questa “semplicità” non è altro che il risultato di lunghi anni di esperienze e ricerche, e costituisce davvero la sintesi dell'essenza del mio lavoro. Avrei voluto ottenere queste informazioni con la vostra stessa facilità, mentre ho

dovuto ricavarmele da solo, insieme ad altri ricercatori. La teoria di base del trattamento locale è la seguente: *esiste una mente in ogni cellula, gruppo di cellule, organo o parte del corpo; l'energia mentativa di tale mente è negativa rispetto alla mente centrale dell'individuo e, di conseguenza, cede alla positività di quest'ultima, se opportunamente applicata*. Questa è l'affermazione centrale: tocca ora a voi ora scoprirne l'importanza.

Questo principio del "trattamento locale" viene anche utilizzato nel "trattamento generale", poiché la mente centrale del paziente viene attivata e resa positiva mediante le suggestioni e le correnti mentali del terapeuta. La

mente centrale del paziente, fatta agire induttivamente, opera in modo inconsapevole sulle cellule e sugli organi procurando la guarigione. Capite ciò che vi sto dicendo? Ebbene, nel trattamento locale il guaritore fa sì che la sua energia mentativa operi direttamente sulla mente delle cellule e degli organi. Tutto questo processo apparentemente così complesso può essere riassunto nell'applicazione della mente centrale positiva su quella negativa delle cellule, degli organi e delle varie parti del corpo.

Com'è possibile, tuttavia, trattare le cellule e gli organi di un'altra persona? Anche questo procedimento è semplice, se appreso nel modo opportuno. Dovrete

"trattare" l'organo o la parte malata come se fosse l'intera persona del paziente, secondo il trattamento generale indicato poco fa. Imparate a "parlare" all'organo, a fornirgli suggestioni e a impartirgli lo stesso trattamento mentale che avete utilizzato per il paziente. In breve, *dovete abituarvi a considerare e trattare le cellule come se fossero "entità", dotate di personalità propria*. Quanto più riuscirete a farlo, tanto migliori saranno i risultati. Non si tratta di trucco o superstizione, ma solo di principi psicologici e di leggi occulte ben precise. *Vi è una mente in qualsiasi organo e cellula e voi potete giungere fino a essa.* Rivolgetevi perciò a organi, nervi, gangli e cellule *come se fossero*

persone. Dovete pensare alle parti malate come a individui bisognosi di aiuto, che non si stanno comportando bene. Sarà necessario rimproverare, ragionare, blandire e comandare la mente dell'organo in questione. Talvolta la lusinga è il sistema migliore, talvolta è necessaria la violenza. Potete parlare ad alta voce, un sistema molto efficace, oppure ragionare mentalmente. Dite loro ciò che desiderate che facciano e cosa voi farete per loro, e *ubbidiranno*. Conosco una signora che è una guaritrice eccezionale e che ha imparato questi principi da me. Mi ha raccontato che alle mie indicazioni ha aggiunto la variante di considerare *organi, nervi e varie parti del corpo come bambini*

disobbedienti, da gestire in qualche modo. La sua tecnica è quella di una brava maestra, e ritengo che abbia perfezionato il mio metodo perché le "menti delle cellule" e le "menti degli organi" sono come quelle di bambini capricciosi e irragionevoli che, se trattati con ferma gentilezza, cambieranno il loro modo di fare.

All'inizio del trattamento sarà bene utilizzare le mani, percuotendo leggermente la parte del corpo in corrispondenza dell'organo malato. Sembra che ciò abbia il potere di risvegliare l'attenzione della mente dell'organo che diventa più ricettiva. È come toccare qualcuno sulla spalla per strada quando si desidera rivolgergli la

parola. In tali casi, è bene inviare il comando mentale "Ehi, ascoltami!". Le mani del guaritore possono essere passate sul corpo mentre vengono formulati i comandi mentali e servono a rendere più potente la suggestione.

Un modo semplice di eseguire questo trattamento consiste nel risvegliare l'attenzione della mente dell'organo come indicato sopra, chiamandolo per nome ("allora, stomaco...", oppure "ebbene, fegato..." e così via). Non sorridete a questo suggerimento: provatelo e ogni facile ironia scomparirà rapidamente. *Dite alla mente-organo ciò che direste se fosse una vera personalità, meglio se quella di un bambino*. Rimarrete stupiti dalla

velocità con la quale la mente-organo è pronta a risvegliarsi e a obbedire ai vostri consigli od ordini. In questi trattamenti, seguite le leggi della suggestione, ossia ricordatevi di utilizzare frasi suggestive, ripetizioni, richieste autoritarie, comandi imperiosi. Non esitate a "dirne quattro" alla mente-organo, e vedrete che vi ubbidirà.

Il Dottor Paul Edwards, uno dei guaritori mentali più famosi al mondo che ero solito incontrare spesso anni fa quando abitava a Chicago, mi ha raccontato che decenni di pratica gli hanno insegnato che l'intelligenza mentale dei vari organi è assai variabile. Ad esempio, riteneva che il cuore fosse *molto* "intelligente" e

facilmente governabile con suggestioni delicate e pacate; il fegato al contrario è pigro, ostinato e ribelle e richiede mezzi coercitivi. Ho approfondito questa teoria, e ora sono convinto della sua esattezza. Il cuore è davvero gentile e ubbidiente e basta poco per attrarre la sua attenzione, mentre il fegato è testardo e richiede metodi un po' duri e insistenti, come quelli necessari con un mulo. Il fegato è anche pigro e assonnato ed è impegnativo portarlo a condizioni ricettive. Lo stomaco è intelligente, in particolare se non è stato gonfiato da troppo cibo, e risponde velocemente ai trattamenti. Un aspetto insolito dello stomaco è che gli piace “divertirsi” ed è particolarmente sensibile all'adulazione:

ditegli che è un ottimo stomaco e che può lavorare benissimo, che vi fidate di lui e vedrete che subito risponderà positivamente alla vostra adulazione.

Anche i nervi rispondono bene a questa forma di trattamento, se operata con gentilezza e con parole calme e rilassanti. Ugualmente accade per la circolazione sanguigna, che può essere aumentata o diminuita a piacimento nelle singole parti per mezzo di consigli più che di ordini. Il sangue riesce a fluire nuovamente in tutto il corpo dando una piacevole luminosità alla pelle, oppure può essere tenuto lontano da una testa dolorante o febbricitante. Gli intestini rispondono con prontezza a richieste ferme ma gentili, con le quali sono

invitati a riprendere la normale motilità. Sarà bene che fissiate loro delle norme abitudinarie con orari precisi, *nel qual caso manterrete il vostro appuntamento e darete loro la possibilità di riprendere un sano funzionamento*. Gli organi femminili obbediscono all'istante a forme di trattamenti simili. È possibile ottenere mestruazioni regolari con cure quotidiane di circa un mese, fissando una data per il loro arrivo. Se l'utero è debole, si può rafforzare con suggestioni di *fermezza*: "sii fermo e forte..."; se le mestruazioni sono eccessive, basterà che invitiate il flusso ad "andare *adagio*, *adagio*...".

La destrezza, naturalmente, giungerà

con la pratica. Dopo un periodo di tirocinio, le parole di comando vi arriveranno quasi automaticamente. L'importante è *sapere ciò che si desidera fare e fornire quindi all'organo gli ordini opportuni, parlandogli come se fosse una persona.* Coloro che hanno trattato molti pazienti in questo modo, mi hanno raccontato che la mente degli organi e delle parti sembra riconoscere il potere del guaritore. Nello stesso modo in cui un cavallo e un cane riconoscono gli uomini abituati a governare animali del loro tipo, così la mente degli organi saprà riconoscere il potere del terapeuta esperto e gli si assoggetterà volentieri.

Ricordatevi sempre che non vi state

rivolgendo a materia inerte, bensì ad un'altra mente. Vi è una mente in ogni cellula, nervo, organo e parte del corpo e anche nel corpo nel suo complesso. Questa mente ascolterà la vostra mente centrale e le obbedirà perché quest'ultima è positiva rispetto a quella delle cellule. Non abbandonate mai quest'idea quando praticate i trattamenti, e cercate di visualizzare la mente degli organi il più chiaramente possibile; così facendo migliorerete il vostro *rapporto* con gli organi e li gestirete al meglio.

È importante ricordare che il potere di guarigione non risiede nel suono delle parole che giungono alle cellule e agli organi. Le cellule non sono in grado di comprendere le parole in quanto tali, ma

capiscono il loro *significato recondito* e lo stato mentale di cui la parola è il simbolo esterno. È impossibile pensare o esprimere chiaramente sensazioni senza usare le parole: dovete quindi utilizzarle come se la mente degli organi fosse in grado di capirle, in modo che il loro *significato* possa raggiungere lo scopo.

Il trattamento locale è adottato principalmente nella cura di persone presenti; tuttavia, può essere impiegato in modo efficace anche nella cura di quelle lontane, se combinato col metodo generale della cura a distanza. Dopo aver praticato il trattamento a distanza, ponetevi in *rapporto* con la mente dell'organo del paziente, e parlatele

come se questi fosse presente. La visualizzazione vi aiuterà in maniera notevole. Ho sentito parlare di guarigioni eccezionali ottenute con forme di trattamento locale abbinate al trattamento a distanza.

Il trattamento locale è molto efficace anche nell'autoguarigione. È possibile parlare alle proprie cellule e organi come se fossero quelli di un'altra persona, ottenendo così risultati meravigliosi. Questo metodo apre nuovi orizzonti per gli autotrattamenti: la pratica è identica a quella utilizzata nella cura degli altri. Conosco una signora che ha imparato questa tecnica tanto bene da riuscire a farsi obbedire alla perfezione dal proprio corpo. Se è

stanco e abbattuto, o non è al massimo della sua bellezza e vigore, lei gli parla, gli dice quanto lo apprezza e allo stesso tempo lo incoraggia a manifestare vitalità e interesse. Immancabilmente, la mattina successiva al trattamento, il corpo ha accettato tutte le suggestioni e si presenta ringiovanito e in perfetta salute. Conosco molte donne che riescono a mantenersi giovani in tal modo e uomini che utilizzano queste tecniche per convincere i propri corpi a sostenere fatiche inusuali. A dire il vero, credo che in queste forme di autotrattamento del corpo vi siano delle possibilità non ancora minimamente esplorate dalla nostra razza. Forse questo suggerimento potrebbe stimolare

qualche ricercatore a studiare fin dove arriva il nostro limite: io non ho avuto il tempo necessario per approfondire quest'aspetto delle mie ricerche. Si tratta di un terreno del tutto inesplorato e vi è abbondante spazio di lavoro per i miei allievi.

Questa forma di trattamento presenta lati positivi di estremo interesse e può essere fonte di sviluppo delle capacità umane. Sarebbe interessante approfondire le ricerche in questo campo, perché si potrebbero schiudere vie interessantissime per l'avvenire dell'uomo.

Siamo giunti al termine di questo capitolo. Ricordate che in queste pagine ho condensato la materia di più volumi.

Leggetele perciò attentamente e non fatevi sviare dall'apparente semplicità dei miei metodi. Ho evitato, deliberatamente, di arricchire i miei discorsi con argomentazioni fantastiche, di facile presa sulle menti più superficiali. Non ho bisogno di allievi di questo genere: ciò che mi occorre è la seria cooperazione di ricercatori che apprezzano queste teorie per quel che veramente valgono. Come ho già detto, questi "semplici" metodi di trattamento rappresentano il risultato di anni di ricerche e applicazioni, non solo mie ma di tanti altri studiosi dediti a questo tipo di cure. Sono la sintesi di vari sistemi sperimentali e il risultato diretto di otto anni di pazienti e accurate indagini, di

studi e di esperienze vissute. Non intendo con questo attirare l'attenzione su me stesso, ma desidero farvi capire su cosa si fondano queste "semplici" forme di trattamento.

Avrete anche notato che, per praticare questi metodi di guarigione mentale, non dovete entrare a far parte di alcuna organizzazione religiosa o pseudo tale. Potete far professione di qualsiasi credo e operare guarigioni con altrettanto successo di chi sostiene di saper guarire in virtù di qualche dogma, teoria o credenza. Non vi è maggior senso nel costruire una religione attorno alla guarigione mentale di quanto ve ne sia nel costruirne una attorno a omeopatia, allopatia, osteopatia, idropatia o a

qualunque altra “patia”. Esiste una sola potenza della mente, e questa è gratuita e accessibile a tutti. È il dono del divino Infinito ai suoi riflessi finiti; è una forza naturale, regolata da leggi specifiche *liberamente accessibili a tutti*. Prendete questo dono e utilizzatelo allo scopo di “curare i popoli”, iniziando da voi stessi.

Capitolo XXVII

L’architettura mentale

L'architettura è la scienza della fabbricazione e della costruzione. Per architettura mentale mi riferisco alla scienza della costruzione della mente, ossia alla fabbricazione del cervello dal momento che, come è già stato detto in uno dei capitoli precedenti, il cervello è la “macchina” che consente il funzionamento della mente, ovvero il convertitore e trasformatore dell’Energia mentale.

Le diverse manifestazioni della mente nelle persone con cui entriamo in

contatto dipendono dal carattere, dalla qualità e dal livello della loro materia cerebrale. Il cervello è costituito da una sostanza particolare definita “plasma”, materia vivente allo stato elementare. Il termine plasma deriva dal greco e significa “forma o matrice”; il suo uso è particolarmente appropriato per quanto riguarda la sostanza cerebrale, perché proprio nelle cellule cerebrali vengono plasmati gli stati mentali. Il cervello è composto da un numero smisurato di piccolissime cellule, che sono i veri e propri elementi della produzione e della manifestazione del pensiero, o mentazione. Il numero di tali cellule varia da 500 milioni a due miliardi, secondo l'attività cerebrale

dell'individuo. La scienza odierna sostiene che il cervello è in grado di sviluppare cellule addizionali per rispondere alle sue necessità; quando il cervello produce velocemente cellule in una delle sue parti, questa viene enormemente potenziata nel suo funzionamento globale.

Gli studiosi di frenologia riconoscono da tempo che è possibile sviluppare i centri, o regioni, cerebrali con esercizi appropriati e i libri di testo sull'argomento citano al riguardo molti casi interessanti a dimostrazione che non solo è possibile sviluppare e coltivare certe qualità mentali, ma che la stessa forma esterna e le dimensioni del cranio si modificano di conseguenza,

ingrandendosi nelle parti in cui le attività cerebrali vengono sviluppate. La struttura ossea, infatti, si adatta gradatamente alla pressione del numero sempre maggiore di cellule nei vari centri della regione cerebrale. È scientificamente dimostrato che l'uomo può “formarsi” mentalmente, purché vi dedichi lo stesso grado di attenzione e di pazienza che riserverebbe allo sviluppo di qualche altra parte del corpo, ad esempio i muscoli. I processi sono quasi identici in entrambi i casi: da una parte l'esercizio e la pratica irrobustiscono e ingrossano il muscolo, dall'altra l'attività cerebrale specifica aumenta le prestazioni e ingrandisce il volume della zona cerebrale interessata.

Il Professor Elmer Gates di Washington, uno degli uomini più notevoli di questo secolo, ha riferito alcuni interessanti esperimenti compiuti sugli animali, diretti in particolar modo allo sviluppo delle facoltà visive e auditive dei cani. Egli addestrava un primo gruppo di animali secondo i suoi metodi, un secondo gruppo non veniva addestrato e al terzo veniva addirittura impedito l'utilizzo di tale facoltà. Alla fine di ogni esperimento, analizzava il cervello degli animali appartenenti a ciascun gruppo nelle regioni in cui si manifestano tali facoltà. Da queste analisi emergevano differenze impressionanti a seconda dell'uso e dell'esercizio di determinate facoltà: i

cani addestrati risultavano avere un cervello più sviluppato degli altri.

Il Professor Gates continuò questi esperimenti per vari anni e ottenne risultati notevoli. Riuscì a potenziare certe facoltà di alcuni dei suoi cani, al punto che essi furono in grado di distinguere sette tonalità di rosso e un ugual numero di toni del verde. Non è questa la sede per parlare di tutti i risultati ottenuti da Gates: basterà ricordare che arrivò a dimostrare scientificamente che il cervello può svilupparsi a piacere se la persona vi si applica con zelo sufficiente. Ho condotto io stesso molti esperimenti interessanti (senza utilizzare cani né la vivisezione) e ne ho tratto la

conclusione che temperamento, disposizione e carattere degli individui possono essere totalmente modificati attraverso intelligenti metodi psicologici basati sulla suggestione o sull'autosuggestione, soprattutto se accompagnati da altri metodi specifici di cui parlerò più avanti.

Nella scuola del New Thought, persone di varie sette, culti e associazioni, hanno realizzato negli ultimi dieci anni un cospicuo lavoro di ricerca sull'argomento. Grazie a sistemi di “affermazione” e “negazione” hanno realmente sviluppato o ristretto a piacimento i loro centri cerebrali, facendo crescere e sviluppare le qualità desiderate e riducendo quelle

indesiderate. Il semplice uso delle autosuggestioni, o di forti suggestioni indotte da un altro individuo, è solo una parte del lavoro complessivo necessario per conseguire i risultati migliori. È importante asserire "sono coraggioso, industrioso e attivo", ma se ci si limita a questa affermazione, il lavoro viene compiuto solo in parte. È anche vero che queste affermazioni e autosuggestioni stimolano e sviluppano le facoltà e i centri mentali, che svolgono un ruolo rilevante nella formazione del carattere individuale; per trarne il maggior vantaggio possibile, bisogna ricorrere alla visualizzazione e *portare la suggestione mentale o l'affermazione sul piano fisico.* È necessario *fare* e

agire oltre che *dire*.

Ricorderete quanto ho esposto nella lezione sulla suggestione mentale riguardo al fatto che gli "stati mentali prendono forma nell'azione fisica" e che, di conseguenza, "l'azione fisica produce gli stati mentali". Sono entrambi casi di azione e reazione. Per esempio, se cercate di sentirvi arrabbiati, e riuscite a mantenere questo stato per un po' (anche se quest'emozione è stata assunta a puro scopo sperimentale), noterete di avere la fronte corrugata, i pugni chiusi e la mascella stretta in un morso aggressivo. Questo meccanismo vi è certamente ben noto.

Se d'altra parte assumete le

caratteristiche che accompagnano la collera e le conservate per qualche tempo, vi accorgerete dopo poco che vi *state davvero arrabbiando*. Lo stesso può dirsi di sentimenti e azioni che procurano piacere. Pensate intensamente a qualcosa di lieto e vedrete che il vostro volto assumerà un'espressione consona al vostro stato mentale; sorriderete, gli occhi scintilleranno e manifesterete tutte le caratteristiche esterne del piacere. Al tempo stesso, quando esprimete esternamente tutti i segni della gioia, ben presto vi sentirete felici. Ho visto cartelloni con la parola "Sorridi" a caratteri cubitali che, in pochi attimi, sono stati capaci di far cambiare l'umore degli individui che li

guardavano. Questi si lasciavano suggestionare e divertire: sorridevano, l'azione fisica del sorriso reagiva con la mente e, infine, si sentivano meglio.

Sfido chiunque a mantenere l'espressione fisica di qualsiasi emozione intensa per un breve periodo senza assumere inevitabilmente il corrispondente stato mentale. Provate a entrare in un ufficio manifestando i segni esteriori di buon carattere, sicurezza e giovialità: non solo riuscirete a suggestionare gli altri, ma *autosuggestionerete voi stessi* e *percepirete lo stato d'animo* che avrete recitato. Recatevi nello stesso luogo assumendo gli atteggiamenti fisici opposti, ovvero esprimendo sfiducia,

paura e malinconia. Vedrete che le vostre suggestioni saranno recepite dagli altri e che anche voi sarete colti da tristezza.

Ho conosciuto molte persone che, con procedimenti simili, sono riusciti a rafforzare il proprio carattere; questi esercizi hanno sviluppato le loro cellule cerebrali e trasformato la personalità. Molte persone abbattute e scoraggiate, cercando di sorridere sempre, hanno recuperato in breve tempo coraggio e forza d'animo.

Tra questi vi è un uomo che è riuscito a cambiare integralmente il suo carattere. La sua posizione gli richiedeva di dimostrare una grande forza di volontà, ma era un uomo allegro

e gentile e questi stati d'animo non gli erano affatto congeniali. Un giorno un episodio di grave trascuratezza da parte dei suoi collaboratori gli lasciò il riflesso della rabbia appena vissuta, anche se il problema si era ormai risolto. Prima che questa condizione fisica svanisse, gli fu necessario ripetere nuovamente l'azione severa e determinata che aveva appena compiuto e l'uomo scoprì, con suo grande stupore, che era perfettamente in grado di mantenere la tensione di prima e di riuscire a richiamare all'ordine il suo interlocutore con estrema efficacia. Fu lui il primo a rimanerne sorpreso e, solo ricostruendo i fatti, riuscì a capire esattamente ciò che era successo. Arrivò

alla conclusione che mentre assumeva l'espressione fisica di quello stato mentale, riusciva con estrema facilità a indurre lo stato stesso, anzi lo faceva in modo quasi automatico. Aveva scoperto per caso una ben nota legge psicologica, e da allora la usò con successo. Quando doveva mostrarsi arrabbiato, camminava avanti e indietro nel suo ufficio stringendo con forza i denti e spingendo in avanti la mascella; la sua fronte si corrugava e gli occhi iniziavano a lampeggiare.

L'epilogo non fu molto lieto perché questo sistema lo rese un uomo duro, determinato e quasi irriconoscibile. Il carattere è estremamente plasmabile, e può essere modificato a piacere con

metodi opportuni; ma è estremamente importante saper *rappresentare la parte* desiderata fino a che questa diventi una seconda natura.

Quanti di voi si rendono conto dello straordinario potenziale racchiuso nelle brevi indicazioni che vi ho fornito in questo libro? Quanti di voi capiscono che vi ho svelato il "segreto" per costruirvi una nuova personalità? Quando penso a ciò che molti di voi *siete,* e a ciò che potreste *diventare* se solo riusciste a capire la verità e l'importanza di quanto vi ho appena insegnato, vorrei poter incidere le mie parole nella vostra mente per costringervi a farle vostre.

Credo che i fatti e i principi esposti

siano talmente evidenti da non richiedere il sostegno di pareri illustri. Ve ne citerò soltanto due, che mi sembrano i più significativi. Il primo è del Professor Halleck il quale afferma: "*Trattenendo l'espressione esterna di un sentimento, arriviamo a soffocarlo; esprimendola, riusciamo anche a generare il sentimento*". Sono parole d'oro che non dovreste mai dimenticare. Per "espressione esterna" il Professor Halleck intende ovviamente parlare dell'espressione fisica, quella che deriva dall'emozione.

Il Professor William James sostiene quanto segue: "Rifiutatevi di esprimere una passione, e questa morirà. Contate fino a dieci prima di dare sfogo alla

vostra rabbia e dopo poco questa vi sembrerà ridicola. Fischiettare per darsi coraggio non è solo un modo di dire; stare invece tristemente seduti tutto il giorno, sospirando e rispondendo con voce affranta non farà altro che generare malinconia. Il precetto morale più importante è che, se si desidera superare tendenze emotive non desiderate, dobbiamo freddamente e coscientemente ripetere tutti le *mosse fisiche* contrarie. Rilassate la fronte, illuminate l'occhio, contraete la schiena invece che l'addome, alzate il tono di voce, fate commenti allegri e, se non vi si scioglie il cuore, questo deve essere di ghiaccio". Credo che queste parole siano bellissime e vi invito a rileggerle

varie volte fino ad assorbirne bene il significato.

Se desiderate coltivare una qualità di cui siete carenti, dovete pensarci, sognarla, concentrarvi, viverla nei vostri pensieri come un sogno a occhi aperti o un quadro mentale e trattenere sempre l'immagine visualizzata. Infine, dovete rappresentare le conseguenti espressioni fisiche corrispondenti e recitare la parte. Impersonate il vostro ruolo con serietà e costanza e, se volete reprimere una qualità, il modo migliore è coltivare quella opposta. Riflettete su quanto vi ho detto; se intendete liberarvi dell'oscurità in una stanza non è necessario spazzarla via, basta aprire le finestre e far entrare il sole. Il Professor James ve lo ha

appena spiegato: uccidete il negativo coltivando il positivo e non dimenticatevi di recitare la parte!

La legge dell'autosuggestione è uno degli strumenti più potenti della costruzione mentale. L'autosuggestione incorpora tutte le forme di affermazione, negazione e dichiarazione utilizzate dalle varie scuole del New Thought, e costituisce il principio fondamentale di ogni forma di autoimpressione. Autoimpressione è senz'altro il termine più adatto, perché descrive con esattezza il processo che ha luogo. Nella mente di una persona, infatti, si imprimono particolari idee, suggestioni, sentimenti e stati mentali. Qui emerge un aspetto dualistico che consente di rappresentare

contemporaneamente due ruoli, quello del maestro e quello dell'allievo. Se incarichiamo la nostra mente di svegliarci a una certa ora del mattino, questa ci risveglierà; se le chiediamo di ricordarci una cosa, ce la ricorderà. Questa forma di dominio di se stessi può essere fortemente sviluppata; è possibile invitare la mente a raccogliere dati particolari su specifici argomenti e a organizzarli in forma sistematica. Vedrete che essa farà tutto ciò che è necessario per adempiere perfettamente al suo dovere. Quando inizio a scrivere un libro, mi trovo a farlo, di solito, in uno stato di inconsapevolezza: fatti ed esempi affiorano quasi automaticamente al momento opportuno e nel punto

desiderato. Nel campo dell'autoimpressione sono state esplorate solo le zone marginali e periferiche, e vi è un immenso territorio ancora vergine per la ricerca.

Nell'autosuggestione la *ripetizione* ha un'enorme importanza; se imprimerete nella vostra mente idee o immagini ripetendole a sufficienza, vedrete che la vostra mente le assorbirà e agirà di conseguenza. La ripetizione è un concetto basilare nell'autosuggestione. Avrete senz'altro presente casi di persone che a forza di ripetere bugie, si ritrovano a crederci davvero. Un'autosuggestione ripetuta agisce nello stesso modo. L'impressione ripetuta viene accettata come fatto reale, al quale

poi segue la corrispondente azione e condizione.

Molte persone hanno modificato la propria condizione fisica e mentale grazie ad autosuggestioni persistenti. Con l'aggiunta d'immagini mentali, o visualizzazioni, sono riuscite a ottenere risultati doppiamente efficaci; l'aver anche *recitato la parte* fisicamente ha prodotto effetti eccezionali. Queste tre forme combinate operano miracoli per chiunque. Per esempio, se un individuo è molto timido, la prima cosa che deve fare è ripetere costantemente affermazioni o autosuggestioni di coraggio; dovrebbe poi visualizzarsi totalmente privo di paura e riprodurre quindi l'aspetto esterno (ovvero recitare

la parte) dell'uomo temerario. Poco a poco diventerà ciò che desidera essere. Il suo ideale diventerà realtà, il suo sogno un fatto, i suoi sentimenti azioni, le sue azioni sentimenti. Questa regola è valida per tutte le qualità e le caratteristiche personali, e lo stesso principio è applicabile in qualsiasi circostanza. Seguendo queste tecniche, scoprirete il segreto che consentirà di rinnovare completamente il vostro carattere.

Vi consiglierò ora una piccola variante nell'ambito dell'autosuggestione che mi ha fatto ottenere risultati davvero sorprendenti. L'autosuggestione tradizionale consiste nel ripetere a se stessi affermazioni del

tipo “Io non ho paura, non temo nulla, sono coraggioso e pieno di fiducia...”. Questo sistema è molto utile: chi conosce bene l’argomento non può mettere in dubbio che un simile metodo dia effettivamente coraggio. È il vecchio sistema dell'affermazione e autosuggestione *in prima persona,* che ha fatto miracoli su molti individui, soprattutto nel momento in cui si accingevano a intraprendere qualche attività; tuttavia, io desidero presentarvi una tecnica più recente e ancora più efficace.

Nel capitolo precedente “Le tecniche di guarigione mentale”, e in particolare nella sezione sull'autoguarigione, vi ho suggerito di immaginarvi come Mario

Rossi e di trattarvi come se foste un vostro paziente. Sappiate che questo metodo funziona in modo eccellente sia per interventi veloci prima di entrare in azione sia per curare a lungo termine le proprie debolezze mentali. Provate entrambi i metodi ma prendetevi un po' di tempo per sperimentare il mio prima di decidere quale scegliere. Vi descriverò ora come procedere.

Supponiamo che desideriate coltivare il coraggio e sconfiggere la paura che vi tormenta tanto. Oltre al metodo della visualizzazione e a quello della "rappresentazione di una parte", provate anche il sistema dell'autosuggestione. Con il vecchio metodo, dovevate ripetere a voi stessi "sono coraggioso,

non ho paura" e così via. Ora, con la mia nuova tecnica, immaginate di dover curare un'altra persona che ha il vostro stesso problema. Sedetevi ed effettuate un trattamento regolare. Immaginatevi seduti davanti alla vostra personalità con la mente centrale che tratta il vostro personaggio "Mario Rossi". L'individuo (cioè *voi*) dice a Mario Rossi: "Mario, devi tirarti su e comportarti meglio. Sei senza paura, sei *coraggioso*, *coraggioso*, *coraggioso*. Ti dico che sei coraggioso. Sei audace, fiducioso e sicuro di te. Sei pieno di Energia mentale forte e positiva e la stai manifestando; col passare dei giorni diventi sempre più positivo. Sei *positivo* ora, mi senti? Positivo *in*

quest'istante! Sei positivo, coraggioso, fiducioso e sicuro di te ora".

Scoprirete che con questo metodo sarete in grado di inviare tutte le suggestioni positive al vostro lato "Mario Rossi", e che questo le recepirà con la stessa intensità come se foste due persone separate. Ed è proprio così; secondo gli insegnamenti occulti, esistono effettivamente due persone: l'individuo e la personalità. Questa tecnica costituirà una variante piacevole al monotono ripetere "sono questo o quello", che ha spesso reso antipatica tutta la materia a molti seguaci del Nuovo Pensiero.

A loro e a voi consiglio quindi di mettere in pratica il mio nuovo metodo:

rimarrete sorpresi della rapidità dei progressi che riuscirete a compiere rispetto al sistema tradizionale. Non dimenticate però di imprimere bene nella mente di Mario Rossi che egli deve trattenere la visualizzazione e che deve anche recitare la parte. Insistete affinché egli non si sottragga mai a questo esercizio. Esaminatelo attentamente prima di iniziare il trattamento e, quindi, agite energicamente.

Cominciate con lo sperimentare questo metodo su voi stessi; ne scoprirete le straordinarie potenzialità per esperienza diretta. Quando avrete compreso i benefici che può portarvi tale sistema, rimarrete stupiti di non

averci pensato prima. Coltiverete un senso d'individualità tale che vi farà percepire la vostra personalità come una plastica da modellare a vostro piacimento. Soprattutto, capirete che l'individuo siete *voi* e che la personalità è solo qualcosa che vi appartiene. Quando sarete giunti a questo livello, avrete attirato a voi le forze della grande Energia mentale, conquistando il diritto di definirvi "positivi" e "centri attivi di potenza" del grande oceano dell'Energia mentale. E tutto ciò sarà accaduto grazie al mio metodo. Non vale dunque la pena di provarlo? Cominciate subito a plasmarvi come desiderate!

Capitolo XXVIII

Rinnovare se stessi

Fino a che punto è possibile rinnovare se stessi? Non posso fornirvi una risposta oggettiva a questa domanda, ma chiunque studi questi capitoli è consapevole dei propri lati forti e di quelli deboli. Se volete analizzare gli aspetti del vostro carattere, vi consiglio di prendere carta e penna e di annotare senza timore né indulgenza il grado di sviluppo di ogni vostra facoltà. Quando l'avrete fatto, saprete come andare avanti, perché avrete eseguito una diagnosi mentale delle vostre

condizioni. Per aiutarvi in questo lavoro, ho stilato un elenco degli elementi alla base dell'architettura mentale. Mentre lo leggete, chiedetevi: *fino a che punto possiedo ognuna di queste qualità*?

Sessualità	Idealismo
Amicizia	Allegria
Amore per la vita	Senso delle dimensioni
Appetiti fisici	Senso dell'ordine
Prudenza	Memoria
Fermezza	Linguaggio

Fede	Comprensione della natura umana
Ingenuità	Amore per la famiglia
Imitazione	Attaccamento
Senso della forma	Determinazione
Senso del colore	Riservatezza
Senso dello spazio	Autostima
Gusto musicale	Speranza
Senso del paragone	Simpatia
Qualità domestiche	Sublimità
Amore dei luoghi	Osservazione

Combattività	Senso ponderale
Acquisività	Senso numerico
Gratificazione nella lode	Senso temporale
Integrità	Originalità
Venerazione	Piacevolezza

Ognuna delle facoltà elencate può essere sviluppata o inibita con la pratica e l'esercizio dei metodi indicati in questa lezione. Il triplice metodo di costruzione del carattere, ossia *autosuggestione, visualizzazione e recitazione di una parte*, consentirà a chiunque di rinnovare se stesso. Ricorderete che questi metodi stimolano

lo sviluppo delle cellule cerebrali nei centri e nelle regioni in cui si manifestano particolari facoltà o qualità. La causa immediata dello sviluppo delle cellule è il *desiderio* di manifestare la propria individualità fisicamente, insieme alla legge di natura che stimola lo sviluppo fisico o mentale in base alle necessità. Il desiderio più vivo, intensificato dalla visualizzazione e dall'autosuggestione, stimola i centri cerebrali mettendo in luce le qualità desiderate, provocando in tal modo una produzione più rapida di cellule nuove e intensificando lo sviluppo di quelle già esistenti. Il "recitare la parte" quindi, attraverso le sue espressioni fisiche, invia una richiesta diretta al cervello

che risponde sviluppando cellule nuove.

In natura esiste una legge che tende a fornire all'organismo ciò di cui ha bisogno per il suo sviluppo e per soddisfare le sue esigenze. Il cavallo si è evoluto da animale a tre dita in uno con un solo dito, in risposta alle caratteristiche del suo ambiente. I rapaci hanno unghie e becchi adatti ai loro bisogni vitali; gli animali da preda possiedono grandi zanne, artigli e una forma del corpo consona alle loro necessità, e ciò si riscontra in tutto il regno della natura. Non dimenticate che gli animali si modificano costantemente col variare del loro ambiente, poiché la natura è sempre pronta a fornire quanto le viene richiesto dalle necessità

dell'organismo. L'evoluzione ne è un esempio evidente. Se una parte del corpo è sottoposta a un uso fuori dell'ordinario, essa si stanca e la natura provvede a una maggiore nutrizione che le consentirà una pronta ripresa. Ugualmente accade per le cellule cerebrali: la natura risponderà alle vostre richieste di maggiore potenza per dei fini specifici. Per accrescere il numero di cellule cerebrali e potenziare certe qualità, vi esorto a seguire i metodi finora indicati: autosuggestione, visualizzazione e recitazione di una parte. Spero comprenderete ora l'essenza e le modalità della materia trattata.

Mi è tuttavia impossibile fornirvi, in

pochi capitoli, informazioni particolareggiate sullo sviluppo di ogni facoltà mentale. I principi generali che vi ho indicato dovrebbero consentirvi di procedere da soli. Vorrei darvi anche alcune indicazioni sullo sviluppo delle qualità più importanti per l'uomo dinamico, di cui abbiamo parlato nei capitoli dedicati all'influenza personale. Prima di procedere a quest'ultima fase del lavoro, sappiate che non solo è possibile trasformare voi stessi grazie ai metodi indicati, ma anche modificare gli altri con le stesse tecniche ed eseguire trattamenti di suggestione. Ciò funziona in particolar modo con i bambini, i cui caratteri sono estremamente plasmabili e cedono prontamente alla formazione

costruttiva e alla guida. Non è necessario soffermarsi ulteriormente su questo argomento, poiché nei capitoli sulla "Suggestione mentale" e sulla "Terapeutica mentale" ne ho già indicato i principi e le modalità di applicazione. Ciò che ho affermato in relazione al trattamento di Mario Rossi, cioè di quella parte di voi stessi che abbiamo deciso di chiamare in questo modo, è ugualmente valido per la cura degli altri; tutto si basa sugli stessi principi. Potrete anche usare con successo le correnti mentative che inducono lo stato mentale desiderato nella mente dell'altra persona; nel tempo, stimoleranno la produzione delle nuove cellule cerebrali necessarie per raggiungere uno stato

mentale differente. Quando trattate gli altri per modificare il loro carattere, procedete esattamente come fareste per una malattia fisica. Il disturbo è prodotto da cause simili e, in entrambi i casi, ricordate che state "trattando la mente".

Passiamo ora alla formazione dell'uomo magnetico positivo. Abbiamo visto precedentemente in che modo è possibile raffigurarlo: dovete ora cercare di rassomigliargli. I metodi indicati in questo capitolo e in quello successivo sono finalizzati a tale scopo. Formatevi un quadro mentale dell'uomo dinamico e analizzate le sue qualità; successivamente, imparerete a svilupparle e coltivarle.

In primo luogo, il nostro uomo

magnetico possiede un forte desiderio. Egli sa che le cose devono essere desiderate non in senso lato, ma con la ferma volontà di possedere. Tutti pensiamo di desiderare qualcosa, ma la maggioranza *non lo fa* con sufficiente fermezza e volontà. La fiamma del nostro desiderio brucia, illumina e scalda poco. Una delle prime cose che noterete, venendo in contatto con "uomini d'azione", è che essi sono animati da quel desiderio intenso, ardente e tenace che li spinge a *esigere* le cose, anziché pregare per averle.

Negli animali più forti e aggressivi, il desiderio è talmente intenso che traspare in ogni loro movimento o azione. Per contro, noterete una carenza di questa

stessa qualità negli animali appartenenti alle specie più deboli, che per tutta la vita sono stati cacciati o divorati dagli altri. Questi animali ci colpiscono per la loro "mancanza di spirito". Ugualmente accade per gli uomini. Nessuno ha mai realizzato od ottenuto niente senza essere animato da un vivissimo appetito per una certa cosa. Pensate a cosa riesce a fare l'uomo per soddisfare una fame prepotente: se animato dalla stessa intensità di desiderio, potrà raggiungere qualsiasi obiettivo. Il desiderio è una forma di fame: più un uomo è affamato, tanto più manifesterà *desiderio-forza* per ottenere i propri scopi.

Le persone hanno acquisito l'abitudine di pensare al "desiderio" come se fosse

una qualità indegna, bassa ed egoistica; così facendo, vedono solo una mezza verità mentre pensano di aver colto il senso globale. Ritengono di poter sfuggire all'evidenza parlando di desideri elevati, zelo, ambizione, ardore, amore, senza tener conto che tutto ciò non è altro che il nostro antico "desiderio", celato sotto un altro nome. Le varie forme di desiderio si nascondono dietro una serie di parole, come: speranza, richiesta, necessità, esigenza, mente, inclinazione, animo, aspirazione, anelito, bramosia, smania, velleità, voglia, parzialità, tendenza, predilezione, propensione, piacere, amore, affetto, sollecitudine, ansietà, brama, ambizione, zelo, tentazione,

ardore, appetito, fame, sogno e bisogno. Vi bastano?

La verità è che tutti i sentimenti che incitano all'azione sono forme di desiderio, senza il quale non esisterebbe l'azione; ogni azione è originata da un desiderio cosciente o incosciente. Anche coloro che considerano la rinuncia al desiderio una virtù e che pretendono di aver raggiunto tale stato, non agiscono che in risposta a una forma più sottile di desiderio. Infatti, essi non fanno altro che *desiderare di non desiderare certe cose*. Il desiderio, quindi, sta anche alla base della rinuncia. È inutile negare che si tratti di una legge naturale presente sempre e ovunque, nel *fare* come nel *rinunciare* a fare le cose. Un uomo

vuole fumare, l'altro vuole non fumare: si tratta di desiderio in entrambi i casi. La "mancanza del desiderio" di fare una certa cosa indica semplicemente la tendenza a perseguire una via opposta di azione e di condotta. Il desiderio perciò s i manifesta in ogni azione e mancata azione, finché sussiste la capacità di agire. Nulla è mai stato fatto, creato o espresso senza un sentimento volitivo. Gli stessi atomi rivelano desiderio nelle loro combinazioni. L'intero universo si è formato seguendo la legge del desiderio e della volontà, due aspetti di un unico principio che è alla radice della vita. Quanto più è grande la manifestazione di vitalità, tanto maggiore sarà la forza del desiderio.

Ricordate tuttavia che esistono desideri sani e desideri malsani. L'uomo dinamico impara a distinguerli, e si comporta di conseguenza. Egli riesce a scegliere i desideri positivi e sani e a scartare quelli malsani e cattivi, procedendo quindi allo sviluppo e alla formazione definitiva di quelli scelti.

Come farà il nostro uomo a sviluppare il suo desiderio? Dovrà semplicemente conservare *l'immagine mentale di ciò che desidera,* e il *desiderio-forza* si sprigionerà da lui manifestando un'energia sempre maggiore a seconda dello stimolo. Il *desiderio-forza* è sempre insito nella persona, così come lo è la *volontà-potenza*, ma entrambi hanno bisogno di

un incentivo all'azione, di uno stimolo per manifestarsi. È una legge psicologica ben nota quella secondo cui il desiderio si esprime in relazione a un oggetto. L'oggetto del desiderio è sempre qualcosa che procura piacere o gratificazione, o libera l'individuo da pena, insoddisfazione e sconforto. Ciò può avvenire in maniera indiretta, o manifestarsi nel tempo, come quando il piacere o il dolore viene procurato da un'altra persona alla quale siamo interessati.

Quanto più è chiara l'immagine mentale dell'oggetto del desiderio, tanto maggiore sarà l'intensità della sua manifestazione. Un bambino può essere scontento: egli vuole qualcosa, ma non

sa cosa. Poi gli viene in mente un giocattolo, e comincia a desiderarlo sempre più intensamente. Vi sono dei momenti in cui si può provare un appetito generico, ma quando l'occhio cade su qualcosa di particolarmente gustoso, la fame aumenta smisuratamente. In altri termini, se il desiderio è rafforzato dalla suggestione e dall'immagine mentale dell'oggetto, prenderà maggiore consistenza e brucerà più ardentemente. Tutti sappiamo come sia possibile risvegliare bramosie in altre persone attraverso la suggestione: lo sappiamo a nostre spese per esser stati influenzati da altri, ad esempio da venditori di articoli di qualsiasi tipo. Vi ricorderete cosa vi ho detto nei capitoli

dedicati alla suggestione, parlando di vendita e pubblicità, dove l'azione più importante è suscitare il desiderio. Influenzare o essere influenzati dalla suggestione è un principio presente nella vita quotidiana di ognuno di noi. Capite ora come l'autosuggestione vi aiuterà a suscitare in voi stessi lo stesso tipo di reazioni che gli altri suscitano in voi?

Il triplice metodo, autosuggestione, visualizzazione e recitazione di una parte, vi farà sviluppare il desiderio. Nell'autosuggestione dovete trattare voi stessi; ripetete al vostro lato Mario Rossi quanto desidera una certa cosa, quanto ambisce a farne un'altra e così via. Poi visualizzate l'oggetto desiderato, fino a che lo vedrete

chiaramente in tutti i suoi dettagli. Mantenete quest'immagine mentale perché essa agirà potentemente per stimolare il vostro *desiderio-forza*. Infine, recitate la parte di colui che ha conquistato l'oggetto o la situazione, dell'uomo "arrivato". Se ciò che volete è il successo, impersonate il ruolo di colui che lo ha raggiunto.

Concludendo, voglio ancora ricordare che il desiderio mette in moto una serie di meccanismi: la volontà è risvegliata e i l *desiderio-forza* viene richiamato, iniziando così a esercitare il suo potere di attrazione. Rileggete attentamente quanto vi ho detto sul *desiderio-forza* nei capitoli precedenti: non sottovalutate l'argomento e ricordatevi che desiderio

e forza sono le due fasi dell'Energia mentale che dovrete sviluppare in ugual misura per ottenere i risultati migliori. Alimentate la fiamma del vostro giusto desiderio con l'autosuggestione, la visualizzazione e la recitazione di una parte. Ricordate le mie parole: per muoversi nella giusta direzione e iniziare a ottenere quanto si desidera, *la cosa più importante è volere con sufficiente intensità*. Un desiderio forte riuscirà ad attrarre le persone e le cose necessarie al successo. *Il desiderio è l'anima della legge di attrazione*.

Consideriamo ora il secondo attributo del nostro uomo dinamico: la *volontà-potenza*. Il nostro uomo è un esempio di *volontà vivente* ed è un concentrato di

forza vitale. È determinato e mantiene la propria volontà concentrata su ciò che desidera, come un forgiatore sul metallo, lasciandola penetrare sempre più profondamente fino ad imprimere la forma desiderata. La volontà viene messa in moto dal desiderio; fatelo sviluppare e crescere, e lavorate anche sulla *volontà-potenza*. Non bisogna dimenticarsi, tuttavia, che una volontà di ferro non basta se non si impara ad applicarla nel modo giusto.

Il segreto di una volontà risoluta risiede nella determinazione e nella perseveranza e la prima caratteristica da acquisire è la capacità di attenzione. Gli psicologi vi confermeranno che "l'attenzione tenace è uno dei fattori

principali di una volontà ben coltivata".

Dovete diventare maestri nell'arte dell'attesa paziente finché non riuscirete a raggiungere il vostro scopo e a svolgere le vostre attività in maniera efficace, concentrando la vostra volontà senza distrazioni e senza deviazioni dall'obiettivo. È necessario che coltiviate stabilità, decisione, perseveranza, tenacia e determinazione, servendovi del triplice metodo che vi ho illustrato in questi capitoli. *Se volete una cosa con sufficiente intensità*, la potete raggiungere; fate crescere il vostro desiderio, poi la vostra volontà e, successivamente, passate all'azione. Migliaia di persone ci sono riuscite, e potrete farlo anche voi.

Seguite ora attentamente i miei suggerimenti su come sviluppare la vostra volontà.

Il primo passo per sviluppare la *volontà-potenza* consiste nel rafforzare la volontà debole con atteggiamenti fortemente volitivi. Le abitudini sono molto importanti perché tutti noi ne siamo schiavi in qualche misura; sono spesso una seconda natura, talvolta molto più forte degli altri impulsi naturali. Per sviluppare una volontà dominante, dovrete coltivare le nuove abitudini di cui parleremo ora. Leggete attentamente queste regole e mettetele in pratica.

Regola I

Controllate i vostri canali fisici d'espressione, soprattutto quelli relativi allo stato mentale che state cercando di sviluppare. Per esempio, se state cercando di sviluppare la vostra volontà per conquistare maggiore autonomia, fiducia in voi stessi e coraggio, la prima cosa da fare è dominare i muscoli con i quali manifestate queste espressioni. Controllate le vostre spalle in modo da poterle spingere indietro "virilmente", evitate di tenerle abbassate perché ciò è indice di scarsa fiducia. Poi lavorate sui muscoli con cui tenete alta la testa e lo sguardo, e affrontate il mondo senza paura. Padroneggiate i muscoli delle gambe per camminare in modo ben eretto e gli organi vocali per parlare con

toni risonanti e vibranti che richiamino l'attenzione e ispirino rispetto. Mettete il vostro corpo nelle condizioni fisiche più idonee per dimostrare volontà e fornirete all'Energia mentale un canale per potersi manifestare. Riuscire a modellare il corpo in questa maniera richiede molta volontà; preparatevi dunque a usarla, concentrando la vostra attenzione su queste forme esteriori di espressione fino a che non ne avrete acquisito l'abitudine e non saranno diventate la vostra seconda natura.

Regola II

Imparate a concentrarvi. Così facendo sarete in grado di far confluire la vostra volontà su qualsiasi oggetto con i

massimi risultati. Affilate come una freccia la vostra volontà, concentrandovi sulla punta come dicono gli orientali; allontanate dalla vostra mente tutte le idee e i pensieri che non sono in armonia con l'idea sulla quale vi volete concentrare. All'inizio sarà bene evitare tutte le persone e situazioni che vi possono distrarre dall'idea dominante. Dopo un po', riuscirete a resistere alle distrazioni e ad allontanarle dalla vostra mente con un semplice comando mentale. Mentre accumulerete volontà, scoprirete che dovrete utilizzarne di più per allontanare le distrazioni che per seguire lo scopo primario. Il controllo delle tentazioni può talvolta richiedere sforzi degni di

Ulisse, che si fece legare al palo della nave per non cedere al canto delle sirene.

Regola III

Per rafforzare la vostra volontà, esercitatela il più spesso possibile. Ogni volta che farete una cosa, diventerà sempre più facile ripeterla perché l'abitudine si sarà impressa in voi. Per modificare o creare le vostre abitudini, avrete bisogno di esercitarvi con estrema costanza.

Regola IV

La battaglia più dura è quella che avviene quando si inizia a formare una nuova abitudine. I primi giorni richiedono una determinazione ferrea,

talvolta una vera battaglia con se stessi, quelli successivi sono meno terribili e col passare del tempo la lotta diventa sempre meno dura. Chi vuole smettere di bere o di fumare, si accorgerà che tre quarti del conflitto si concentrano nella prima settimana, se non addirittura nel primo giorno. Fate attenzione soprattutto ai primi cedimenti: sono i più dannosi e annullano gli effetti di interi giorni di successo. Dopo aver convinto la vostra volontà ad accettare un'abitudine, non dovete concedervi eccezioni o deroghe di alcun tipo.

Regola V

Fissate le abitudini attraverso forti visualizzazioni mentali e con qualsiasi

mezzo a vostra disposizione. Quando un'abitudine si sarà consolidata, sarà estremamente difficile abbandonarla o comportarsi differentemente. Ricordatevi che state costruendo la vostra "seconda natura".

Regola VI

"Guardate bene prima di buttarvi" e "Accertatevi di aver ragione prima di procedere". Seguite sempre queste due regole fondamentali: giudicate da soli e non fatevi influenzare dagli altri. Quando avrete deciso che una cosa è giusta per voi, perseguitela fino in fondo senza voltarvi indietro. Imparate a controllare la vostra *volontà-potenza* e non lasciatela entrare in azione fino a

che non siete sicuri che sia la cosa giusta da fare. Tutto ciò implica un rigido autocontrollo e un perfetto dominio delle emozioni e degli stati d'animo. Guardatevi da voi stessi e proteggete il vostro desiderio dall'influenza degli altri.

I bambini e gli uomini che vivono allo stato emozionale puro non esercitano alcun dominio sui propri desideri, ma si lasciano influenzare da qualsiasi cosa sia dentro o fuori di loro. L'uomo adulto impara a inibire gli stati emozionali e le relative sensazioni; così facendo mantiene la sua *volontà-potenza* sotto controllo, pronta per essere utilizzata secondo necessità. Siate voi a mettere in moto la vostra volontà, dopo aver

coscientemente e deliberatamente scelto il vostro obiettivo. Non consentite agli altri di imporvi obiettivi e non fatevi condizionare da fattori esterni di alcun tipo. Il Professor Hoffding sostiene che "Non possiamo impedire a una sensazione di nascere, ma possiamo impedirle di dilagare, *inibendo il movimento organico che l'accompagna* e l'indulgenza che la fa aumentare". In altri termini, se si inibisce l'azione fisica, la sensazione finisce col morire. In psicologia, i concetti di espressione fisica e di "recitazione della parte" si accompagnano sempre all'alternarsi degli stati mentali.

Regola VII

Visualizzate costantemente ciò che desiderate divenga un'abitudine; così facendo, alimenterete la fiamma del desiderio che fa esprimere la volontà. Il desiderio femminile *chiede* e la volontà maschile cerca di gratificare la richiesta della sua compagna. Perciò quanto più essa vede ciò che desidera, tanto più egli desidererà compiacerla. Ricordatevi che questa regola funziona sia nel bene sia nel male; cambiano le situazioni e il contesto, ma il principio rimane lo stesso.

Regola VIII

Recitate la parte necessaria per rinforzare la vostra abitudine più spesso e quanto meglio possibile. Imparate tutti

i movimenti fino a che la recita diventi naturale e perfetta.

Regola IX

Abituatevi a fare cose sgradevoli. In questo modo rafforzerete notevolmente la vostra volontà, per motivi che dovrebbero esservi ormai ovvi. In che condizione sarebbero i vostri muscoli se voi non li usaste mai? Come sarebbe ridotta la vostra volontà se non la esercitaste a fare qualcosa di sgradevole? Tutti riescono a fare cose gradevoli o piacevoli, che non causano alcuna resistenza; ci vuole però un vero uomo o una vera donna per portare a termine azioni che creano opposizione esterna o interna. Chi riesce a dominare

se stesso, cioè i propri stati d'animo e sentimenti, riuscirà anche a dominare il mondo esterno. Datevi dunque degli obiettivi sgradevoli, serviranno a mantenere caldi i muscoli della vostra volontà.

Il Professor James, l'eminente psicologo, consiglia ai suoi lettori di esercitarsi a fare alcune azioni *proprio perché, in realtà, preferirebbero non farle*. Un esempio potrebbe essere cedere il posto in autobus quando si è ben contenti di stare seduti. Il Professor James sostiene che questi piccoli o grandi gesti sono simili al pagare un'assicurazione: non si sa mai quando la riserva di volontà potrà rivelarsi utile. Come afferma il Professor

Halleck: “Invece di passare il proprio tempo a piangere sul latte versato, chi possiede vera volontà sta già mungendo un’altra vacca”. Gli uomini di grande successo sono talmente abituati a esercitare la propria volontà che riescono a svolgere qualsiasi attività sgradevole con il minimo sforzo. Chi riesce a dire sì e no a se stesso, riesce a farlo energicamente anche con gli altri.

Regola X

Coltivate uno scopo ben preciso. L’uomo di forte volontà deve individuare un obiettivo e desiderarlo intensamente; deve poi applicare tutta la sua volontà per raggiungerlo attraverso la via più breve. Anche se incontrerà

ostacoli che lo faranno deviare dal suo corso, non dovrà mai dimenticare il suo scopo primario e lo dovrà perseguire. Gli individui che continuano a cambiare direzione non arrivano mai a concludere niente. Gli uomini di successo *sanno ciò che vogliono e non lo dimenticano mai*. Una volta acquisita la consapevolezza dei propri desideri, perseguiranno la strada prescelta senza lasciarsi sviare dall'obiettivo. Queste qualità vincono nel tempo, ma non tutti possiedono la costanza e la tenacia necessarie per giungere al traguardo. Coltivate perciò la vostra concentrazione e determinazione.

Capitolo XXIX

Sviluppare la mente

Vorrei ora concludere questo mio viaggio nei segreti dell'Energia mentale riassumendo le facoltà mentali più importanti che devono essere sviluppate da chi desidera conquistare qualità dinamiche.

I. CONTINUITÀ

Questa facoltà esprime la capacità di essere determinati nelle proprie intenzioni, con pazienza e stabilità. Non avere continuità significa essere inquieti, instabili e inaffidabili. Per

coltivare questa facoltà, vi esorto a seguire il triplice metodo, concentrandovi e rimanendo fermi sui vostri propositi quando li avrete identificati. Applicatevi con attenzione e spirito di approfondimento e, se necessario, siate combattivi.

II. Vitalità

Questa facoltà rafforza l'attaccamento alla vita e allontana malattie, debolezze e perfino la morte. È un'attitudine importantissima da sviluppare per un individuo dinamico perché gli dona resistenza e aggiunge forza e tenacia alla sua personalità. Considerate la vitalità di un gatto rispetto a quella di un coniglio o di una pecora, e riflettete su

chi sia più rispettato nel mondo animale. Dimostrate la stessa risolutezza nella lotta per la vita manifestata da tutte le creature forti, utilizzate il triplice metodo per ottenerla e dimostrate a tutti la vostra volontà di vivere.

III. Combattività

Questa facoltà si manifesta nelle attitudini di resistenza, opposizione, coraggio, determinazione, sfida, ardimento e fierezza, proprie di tutti i caratteri forti. Se spinta all'estremo, può far diventare rissosi e litigiosi; se è debole o assente, rende l'individuo uno "zerbino umano" su cui chiunque può pulirsi i piedi. L'uomo dinamico deve svilupparla e tenerla sotto controllo. Il

mondo ama l'uomo coraggioso e odia il codardo, stima l'audacia e disprezza la viltà mentale, soprattutto ora che la lotta per la vita si sviluppa su questo piano. Imparate a essere uomini e a guardare il mondo con calma e fermezza; non siate attaccabrighe, ma evitate di accettare soprusi. Sviluppate la vostra volontà col triplice metodo attraverso la discussione, l'argomentazione, il conflitto, la resistenza mentale e l'affermazione della vostra individualità. Fate valere i vostri diritti, abbiate fiducia in voi stessi e ricordate sempre che "volere è potere".

IV. Distruttività

Questo termine, benché non lo ritenga

molto esatto, viene usato per designare determinazione a superare gli ostacoli, abbattere le resistenze, eliminare barriere, farsi avanti e puntare dritti verso il proprio scopo. La forma perversa di questa facoltà rende l'uomo irrispettoso dei diritti altrui, e la società ha il dovere di fermarlo. Resta comunque una qualità necessaria per chi non vuole essere sopraffatto, trattato con disprezzo e messo in disparte. Senza questa attitudine l'uomo dinamico è succube degli ostacoli o delle resistenze che frenano le sue azioni limitando la sua libertà, e ne reprimono l'originalità. Anche in questo caso, vi invito a sviluppare questa capacità utilizzando il triplice metodo per preparare un nuovo

terreno mentale e abbattere qualunque ostacolo alla vostra personalità.

V. ACQUISITIVITÀ

Questo termine viene usato per designare la capacità di ottenere, acquistare, possedere e attirare a sé ciò che si desidera. Senza lasciarla degenerare in avidità, bassezza ed egoismo, è una qualità necessaria all'uomo positivo perché chi non desidera possedere non può progredire nel mondo. Chi vuole con forza, riesce ad agire con altrettanta energia. Per quanto riguarda il denaro, non posso che condannare l'avidità e il desiderio smodato di guadagno, ma sono anche convinto che un uomo debba possedere

una buona dose di “desiderio di denaro” per diventare un centro attivo di forza.

Chi desidera il denaro, in realtà vuole ciò che il denaro può acquistare. Il denaro serve a ottenere quasi tutto ciò che occorre per il benessere e il sostentamento dell'uomo; in sé non ha alcun valore, e chi lo cerca e lo ama come oggetto *fine a se stesso* è un povero stolto. Ma il denaro è anche il “simbolo” di ogni cosa, e senza di esso non è possibile possedere alcunché. Così come ritengo giusto che una pianta desideri farsi nutrire dalla terra, dall'aria, dall'acqua e dalla luce, giudico altrettanto opportuno e meritevole di lode che l'uomo lotti per avere quanto gli serve per garantirsi un adeguato

sostentamento. Per una persona sana di mente, il denaro serve unicamente a raggiungere questo scopo e null'altro.

Le persone che più si scandalizzano del desiderio di possedere denaro sono in genere quelle che non sono riuscite a guadagnarselo da sole per mancanza delle qualità indispensabili (quelle realmente *sfortunate* non si associano, infatti, nella condanna del *desiderio*), o quelle che hanno ereditato denaro e non conoscono la fatica, l'eccitazione e la soddisfazione del guadagno. Queste persone sono paragonabili ai nullafacenti ai quali basta la vista di una buona cena per farsi venire l'indigestione. Chi ha lavorato duramente si siede a tavola con un

vigoroso appetito e non capisce il disgusto degli altri. Esiste inoltre una terza categoria di "parassiti", che vivono grazie al duro lavoro degli altri senza far niente per sé, giudicandosi superiori a coloro "che si sporcano le mani" e che lavorano e faticano per mantenerli.

In un modo o nell'altro, tutti sono a caccia di *denaro*, perché negarlo? Un giorno godremo forse di condizioni economiche migliori, e spero in Dio che ciò avvenga presto, ma nel frattempo tutti dobbiamo cercare denaro come meglio possiamo, perché altrimenti rischiamo di non mangiare, vestirci, avere un tetto, né tanto meno possedere libri, musica o qualsiasi altra cosa che

renda la vita degna di esser vissuta per un individuo capace di sentire e pensare. Penso sia quindi più che legittimo incoraggiarvi a *sviluppare un grado normale d'acquisitività,* se desiderate concludere qualcosa nella vita. Coltivate questa facoltà col triplice metodo, avendo ben chiari i vostri obiettivi, ma evitate di essere avidi: cercate di ottenere quanto vi è possibile, *senza togliere agli altri la possibilità di fare altrettanto*. Vivete e lasciate vivere.

VI. Riservatezza

Questa è la facoltà che si manifesta nella dote del tatto e della diplomazia, nella capacità di mantenere segreti e di

frenare i propri impulsi. La sua perversione conduce all'inganno, alla falsità e alla menzogna. È una qualità importante che impedisce di cadere nell'equivoco della leggerezza, della semplicità grossolana, della chiacchiera, dell'indiscrezione. Sviluppatela con il triplice metodo e utilizzate tatto, discrezione e cortesia per riuscire a mantenere i vostri segreti; badate ai vostri affari, evitate i pettegolezzi e siate più riservati possibile. La riservatezza non è una dote esclusivamente maschile: l'esperienza mi ha insegnato che, contrariamente alla credenza tradizionale, è assai meno facile che siano le impiegate a divulgare i segreti dei loro principali che non gli stessi

colleghi. Pur ammettendo che la donna abbia un'innata tendenza a chiacchierare, essa riesce a mantenere dei livelli di segretezza sconosciuti agli uomini, soprattutto se i segreti da tutelare riguardano se stessa o i suoi cari.

VII. Cautela

Questa facoltà riflette doti di accuratezza, prudenza, accortezza e giudiziosità. Nella sua forma perversa è sinonimo di timidezza, irresolutezza e mancanza di decisione. Una buona dose di cautela è sempre necessaria per poter valutare se si è nel giusto prima di procedere. Anche questa facoltà può essere sviluppata col triplice metodo, coltivando atteggiamenti di prudenza,

vigilanza, cautela, riflessione e discernimento. L'eccessiva cautela va combattuta sviluppando l'audacia, il coraggio e rimandando il timore dei pericoli a quando questi si presentano davvero.

VIII. Ricerca dell'approvazione

Questa facoltà si manifesta nel desiderio di approvazione, lode, adulazione, fama e ammirazione della propria personalità. Nella maggior parte dei casi non è necessario svilupparla perché tutti la possediamo in misura persino eccessiva. Se desiderate limitarla, potete usare il triplice metodo cercando di diventare indifferenti all'approvazione o all'opinione altrui.

Imparate a vivere la vostra vita autonomamente e a stare ben saldi sulle vostre gambe, senza interferenze esterne.

Sceglietevi un obiettivo adeguato, seguite il giusto cammino e lasciate che gli altri si occupino dei loro affari; se le intromissioni saranno eccessive, *non badateci* e proseguite sulla vostra strada. Vedrete che l'approvazione generale arriverà in ogni caso quando avrete avuto successo. Non lasciatevi ingannare dalla lode o dall'adulazione: chi oggi vi elogia, è pronto a condannarvi alla prima occasione. Non diventate schiavi del pubblico e delle sue opinioni; cercate piuttosto di dominarlo perché, molto spesso, non è governato dall'amore, ma dal desiderio

o dall'interesse egoistico che può distruggere l'oggetto amato fino a qualche istante prima. Fatevi temere, e nessuno vi infastidirà. Questi non sono insegnamenti di elevata spiritualità, ma regole di base per una sana sopravvivenza. Liberatevi da chi vi sta alle calcagna, badate ai vostri affari e invitate gli altri a comportarsi nello stesso modo. Guardate i vostri interlocutori sempre negli occhi: non sottomettetevi a nessuno ed eviterete di essere sbranati.

IX. Stima di sé

Questa facoltà riflette il rispetto, la fiducia e l'amore verso se stessi. Se distorta, può trasformarsi in tirannia,

alterigia, imperiosità e in forme estreme di egoismo. È una qualità indispensabile se si vuole acquisire la consapevolezza del proprio ruolo nell'ambito della comunità umana, senza falsa modestia e senza reticenze. Sviluppatela attraverso il triplice metodo, rendendovi conto di ciò che siete: un centro di energia, di potenza e forza nell'oceano dell'Energia mentale universale. Siate Uomo fra gli uomini e imparate a dire "Io Sono". Cercate di percepire intorno a voi il grande oceano dell'Energia mentale universale e siate consapevoli di appartenervi.

Credete in voi stessi, amatevi e proteggetevi. Miei cari amici, *Io* credo in voi e desidero che voi facciate

altrettanto. Vorrei che riusciste a dire "Io" senza paura; ripetete "Io, Io, Io, Io, Io, Io, Io" fino a che non sarete in grado di comprendere la bellezza e il valore di questa affermazione. Riconoscete l'ego come centro di potenza e liberatevi da ogni complesso di inferiorità: non siate "umili e remissivi" come Uriah Heep. Alzatevi con la testa ben eretta, guardando il mondo in faccia senza paura e dite con tono fermo e positivo "Io credo in me". Avrete certamente sentito dire che "Dio aiuta coloro che si aiutano", ed *è vero* indiscutibilmente, ma è anche vero che Dio *crede* in coloro che credono in se stessi e così fa anche il mondo, perché è Dio che lo ha creato! Perciò iniziate subito a ripetere "Io

credo in me”.

X. Fermezza

Questo termine non ha bisogno di alcuna spiegazione perché il suo significato è noto a tutti. Questa facoltà riflette stabilità, decisione, perseveranza, tenacia e grande volontà. Il suo eccesso può rendere particolarmente ostinati, ma sono convinto che non sia un caso frequente. Sviluppate questa facoltà col triplice metodo, buttandovi avanti senza guardare indietro. Seguite i vostri piani originali senza ascoltare le chiacchiere altrui e resistendo ad ogni tentativo di distogliervi dal vostro scopo. Questa facoltà aiuta a mantenere salda la

volontà, come lo scalpello sulla pietra, finché il lavoro non sarà completato. Siate fermi come la roccia battuta dal vento. Pensate con la vostra mente: *tenete lo sguardo fisso sul vostro obiettivo e marciate dritti verso di esso, con ferma determinazione e saldi propositi*.

XI. Speranza

È la capacità di saper attendere gli eventi ed è una delle caratteristiche fondamentali del successo. Dovete credere nel vostro successo e saperlo attendere con serietà. Non siate un semplice sognatore o un visionario dalle speranze eccessive, ma coltivate il desiderio, l'attesa serena e infine la

volontà di agire. Ciascuna di queste caratteristiche è necessaria e può essere sviluppata col triplice metodo, cercando di guardare l'aspetto positivo delle cose, visualizzando il vostro obiettivo, non lasciandovi frenare dalle preoccupazioni e credendo nella realizzazione delle vostre speranze con l'aiuto del serio lavoro. La visualizzazione ci consente, più di ogni altra cosa, di sperare e di attendere con serenità. Quando riuscite a vedere il vostro obiettivo già compiuto con l'occhio della mente, siete a buon punto: il resto è solo questione di pratica.

XII. GIOCONDITÀ

Questa è la facoltà del buon umore.

Coltivatela sempre e vi risparmierà situazioni ridicole e assurde follie. L'allegria vi faciliterà la vita, aiutandovi nel lavoro e nell'impegno per il raggiungimento dei vostri scopi. Vi permetterà di farvi degli amici e di evitare gli ostacoli che incontrano coloro che sono acidi, sgradevoli e di cattivo umore. Sorridete e il mondo sorriderà con voi; il muso lungo vi procurerà in cambio solo il malumore altrui. Sviluppate questa facoltà con tutti i mezzi possibili attraverso il triplice metodo, cercando il buon umore, la gioia e l'allegria.

Negli ultimi paragrafi mi sono soffermato a illustrare le facoltà più

importanti dell'uomo dinamico. Non ho parlato delle sue qualità religiose o morali poiché queste lezioni riguardano un altro aspetto della sua formazione, ma non crediate che quanto vi ho detto non abbia alcun rapporto con la vita religiosa o morale. Tutto ciò che vi ho insegnato ha lo stesso valore per il sacerdote e il commerciante. La morale non ha niente a che vedere con l'intensità della forza. Gli uomini buoni possono essere forti o deboli, così come quelli cattivi, e il grado di "forza" dipende solo dall'intensità dell'influenza che essi vengono a esercitare. Ecco perché sarebbe opportuno che i buoni leggessero questo libro: i cattivi conoscono la materia fin troppo bene.

Nel concludere il capitolo, vorrei ricordarvi che questi stati mentali, coltivati e sviluppati nel modo indicato, si manifesteranno nel vostro comportamento esteriore come suggestioni mentali

che influenzeranno chiunque venga in contatto con voi. Il simbolo sorgerà dalla realtà interiore e tali stati si manifesteranno anche sotto forma di correnti di *desiderio-forza* e di *volontà-potenza* che agiranno da lontano e da vicino, influenzando tutto ciò che si trova nel loro campo di induzione. Da questi stati mentali fluirà una forte corrente magnetica che attirerà a voi tutto ciò che desiderate e volete. Voi siete immensi centri di forza, che

irradiano costantemente energia. Siatene consapevoli e cercate di infondere in questa energia le qualità migliori poiché, oltre ad affermare diritti individuali, contribuirete con il vostro operato al rafforzamento della razza umana.

Ho voluto strutturare questa mia opera in maniera radicalmente diversa e innovativa rispetto ad altri autori dal momento che considero l'argomento trattato un "cibo per uomini forti e non latte per neonati"; il messaggio è vitale e positivo e può riassumersi in una parola: "Forza". Tutte le verità importanti danno forza a chi ne viene a conoscenza. La Natura è regolata da leggi che producono individui forti; seguitele e la

Natura stessa vi aiuterà a diventare uno dei prescelti. Abbandonatevi alla legge dell'evoluzione, non cercate di ostacolarla; se la seguirete sarete sostenuti, nutriti, rafforzati e incoraggiati, in caso contrario verrete relegati ai margini dell'esistenza.

Se dalla lettura di questo testo riuscirete a ricavare anche metà del beneficio che ne ho tratto io scrivendolo, il vostro lavoro sarà già sufficientemente ripagato. Questo libro è un "cavo ad alta tensione", carico di forza elementare, energia e verità. Contiene un messaggio che spero vogliate seguire se desiderate diventare un "individuo" a tutti gli effetti. Se invece siete "deboli" e preferite

rimanere tali senza reclamare il vostro diritto ereditario, rimanete così e proseguite per la vostra strada. Lasciate questi insegnamenti ai vostri fratelli che non abdicano alla loro quota di potere ed energia per una vita di negatività e di passività bovina, e che orgogliosamente reclamano l'eredità terrestre che spetta loro.

Ho cercato di infondere nelle mie parole la potente energia vitale che sento scorrere in me mentre scrivo questo messaggio di potere. Confido che esse agiranno su di voi come elettroni carichi di forza dinamica e che ogni parola vi riempirà dell'Energia mentale che le ha fatte nascere, risvegliando il desiderio e la volontà di diventare

energici e dinamici, desiderosi di asserire la vostra individualità e di trasformarvi in ciò che il Desiderio e la Volontà Universali sperano che diventiate. Il messaggio che vi invio è carico delle vibrazioni dinamiche del mio cervello, che trasforma e converte l'Energia mentale in pensieri e parole. Lo invio a voi, sì proprio a *voi* che state leggendo queste parole, con tutta l'energia, la forza e il potere di cui sono capace, affinché possa spezzare la vostra corazza d'indifferenza, paura e dubbio. Quando il mio messaggio avrà raggiunto il cuore del vostro desiderio, possa questo trasmettervi un autentico impulso all'individualità, alla coscienza dell'ego, alla percezione della realtà e

alla realizzazione dell'Io, in modo da trasformare il vostro grido di battaglia in un'affermazione di libertà: "Posso, Voglio, Oso, Faccio", facendovi così superare le barriere dell'ignoranza e della negatività per poter raggiungere le più alte vette. Questo è il mio messaggio per ognuno di voi - l'Individuo!

Indice

Capitolo I
La dinamo mentale
Capitolo II
La natura dell'Energia mentale
Capitolo III
L'induzione mentativa
Capitolo IV
La magia mentale nella vita animale
Capitolo V
La magia mentale nella vita umana
Capitolo VI
I poli mentativi
Capitolo VII

Desiderio e volontà nelle fiabe
Capitolo VIII
L'Energia mentale in azione
Capitolo IX
Magnetismo personale
Capitolo X
Esempi di mentazione dinamica
Capitolo XI
L'uomo dinamico
Capitolo XII
L'atmosfera mentale
Capitolo XIII
I canali d'influenza
Capitolo XIV
Strumenti di espressione
Capitolo XV

L’uso degli strumenti mentativi
Capitolo XVI
La suggestione mentale
Capitolo XVII
Quattro tipi di suggestione
Capitolo XVIII
L’uso della suggestione
Capitolo XIX
L’immaginazione indotta
Capitolo XX
L’immaginazione indotta in India
Capitolo XXI
L’oceano dell’Energia mentale
Capitolo XXII
Uno sguardo al mondo occulto
Capitolo XXIII

L’autoprotezione
Capitolo XXIV
L’influenza indiretta
Capitolo XXV
La terapeutica mentale
Capitolo XXVI
Le tecniche di guarigione mentale
Capitolo XXVII
L’architettura mentale
Capitolo XXVIII
Rinnovare se stessi
Capitolo XXIX
Sviluppare la mente

Note

1. *Evoluzione: la Chiave Principale (ndt).*
2. *Onde, Aria ed Etere (ndt).*
3. *L'Enigma dell'Universo (ndt).*
4. *Le Meraviglie della Vita (ndt).*
5. *Società Inglese per la Ricerca Psichica (ndt).*
6. *Mental Fascination, Chicago 1907 (ndt).*
7. *Il movimento filosofico-religioso del New Thought, sorto negli USA alla fine del XIX secolo, si prefigge l'ottenimento di salute, benessere e felicità attraverso il controllo delle proprie credenze e aspettative nei confronti di un principio divino positivo e benevolente. Alcuni studiosi hanno riassunto questo tipo di filosofia con il termine "misticismo pragmatico" (ndt).*